Die Genossenschaften der deutschen Kleinhändler

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der wirtschaftlichen Staatswissenschaften einer Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Halle-Wittenberg

vorgelegt von

Fritz Mekelburg

Diplom-Kaufmann aus Stettin

Referent: Prof. Dr. Georg Jahn

Halle (Saale) 1934

Ed. Klinz Buchdruck-Werkstätten Halle (S.), Dölauer Str. 14

Die Genossenschaften der deutschen Kleinhändler

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors
der wirtschaftlichen Staatswissenschaften einer
Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

vorgelegt von

Fritz Mekelburg
Diplom-Kaufmann aus Stettin

Referent: Prof. Dr. Georg Jahn

Halle (Saale) 1934

Ed. Klinz Buchdruck-Werkstätten Halle (S.), Dölauer Str. 14

BIBLIOTHEEK
RIJKS
UNIV
LEIDEN

Meinen lieben Eltern

INHALT.

Seite

A. Begriffliches und Historisches 1

I. Begriff und Begrenzung des Themas 1

II. Vorbedingungen und geschichtliche Grundlagen der Entstehung von Kleinhandelsgenossenschaften 2

1. Die historischen Voraussetzungen 2

2. Die wirtschaftliche Entwicklung des deutschen Einzelhandels im 19. Jahrhundert 3

a) Die Ausweitung des Handelsgebietes 3

b) Die Neugestaltung des Detailhandels und ihr Einfluß 5

1. Von den Konsumenten her 5
2. Von den Produzenten her 6
3. Aus dem Handel selbst heraus 6
4. Von dritter, unbeteiligter Seite 7

c) Die Mißstände im Lager der Kleinhändler . . . 8

3. Die Anpassung der Kleinhändler an die neuen Verhältnisse im Gebiete des Handels 9

a) Die Einstellung zur Binnenhandelspolitik . . 9

b) Die Selbsthilfe 10

B. Geschichte, Wesen und Bedeutung der Genossenschaften des deutschen Kleinhandels 12

I. Entwicklung und Leistungen der kleinhändlerischen Genossenschaften in Deutschland 12

1. Die Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler . . . 12
2. Die Drogisten 25
3. Die Friseure 29
4. Die Tabakwarenhändler 33
5. Die Milchhändler 36
6. Die Gastwirte 37
7. Die Schokoladenwarenhändler 40
8. Die Obst- und Gemüsehändler 40

II. Das Organisations- und Personenproblem der kleinhändlerischen Genossenschaften 41

1. Die Eignung der Rechtsform 41

2. Die Frage der Mitgliedschaft 42

a) Der Erwerb der Mitgliedschaft 42

1. Anforderungen an die Person des Bewerbers . 42
2. Anforderungen wirtschaftlicher Natur . . . 42
3. Die sozialen Gesichtspunkte der Mitgliedschaft . 43

b) Beendigung der Mitgliedschaft 45

1. Der freiwillige Austritt 45
2. Der Ausschluß 45
3. Tod des Mitgliedes 45

Seite

3. Die Organe der Genossenschaft 45
   a) Vorstand und Geschäftsführer 45
   b) Aufsichtsrat 48
   c) Generalversammlung 48
   d) Die Funktionäre im allgemeinen 48
4. Der verbandsmäßige Zusammenschluß der Genossenschaften 49
5. Die genossenschaftliche und berufliche Bildungs- und Erziehungsarbeit 50
   a) Ausbildung der Funktionäre der Genossenschaften . 50
      1. Genossenschaftskurse 50
      2. Bildungsfonds 53
   b) Heranziehung von Arbeitskräften für das Detailgeschäft 53
      1. Vermittlung von beruflicher Fachbildung . . 53
      2. Erhaltung des Nachwuchses 54
6. Kleinhandelsgenossenschaft und Interessenvertretung . 56
7. Ideologie des kleinhändlerischen Genossenschaftswesens 57

C. Die Genossenschaften der deutschen Kleinhändler im Rahmen der Volkswirtschaft 59

Literatur 61

Vorwort.

Die Anregung zu dieser Arbeit empfing der Verfasser von dem Direktor des Genossenschafts-Seminars an der Universität Halle-Wittenberg, Herrn Professor Dr. Ernst Grünfeld. Die Arbeit wurde fortgesetzt und beendet unter Förderung durch den Professor der Staatswissenschaften, Herrn Dr. Georg Jahn. Beiden Professoren sei an dieser Stelle für die Hilfeleistung bei der Abfassung der Dissertation gedankt.

Ebenso Dank dem Genossenschaftsverbänden der Kleinhändler, insbesondere dem Edeka-Verband, Berlin, für die überaus bereitwillige Ueberlassung des vorhandenen Materials.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41534918_0087

A. Begriffliches und Historisches.

I. Begriff und Begrenzung des Themas.

Erforderlich ist zunächst eine kurze Auseinandersetzung mit dem Begriff „Kleinhändler". Zu einer klaren Begrenzung gelangen wir durch Aufstellung folgenden Schemas:

1. Großhandel
   Großbetrieb mit 51 und mehr beschäftigten Personen
   Mittelbetrieb mit 6—50 beschäftigten Personen
   Kleinbetrieb mit 1—5 beschäftigten Personen

2. Einzelhandel
   Großbetrieb mit 51 und mehr beschäftigten Personen
   Mittelbetrieb mit 6—50 beschäftigten Personen
   Kleinbetrieb mit 1—5 beschäftigten Personen

Großhandel wird definiert als die geschäftsmäßige Vermittlung von Waren an Wiederverkäufer. Das Wort Einzelhandel ist dem französischen Sprachgebrauch entnommen, der den Begriff Kleinhandel nicht kennt, sondern lediglich dem commerce en gros den Ausdruck commerce en detail gegenüberstellt. Unter Einzelhandel versteht man die handelsmäßige Vermittlung von Waren an letzte Konsumenten. Der Einzelhändler vermittelt zwischen zwei Wirtschaftsgruppen, der einkaufenden Verbraucherschaft auf der einen Seite, einer feststehenden Größe, und auf der anderen Seite einer verkaufenden Wirtschaftsgruppe, die eine Vielheit von Größen darstellt. Diese letzte Gruppe kann sich zusammensetzen aus selbständigen Kleinkaufleuten, Großhandel und Produzentenschaft.

Großbetriebstypen des Einzelhandels sind in erster Linie alle Fabrikations- und Großhandelsbetriebe, soweit sie in direkter geschäftlicher Verbindung mit dem Konsumenten stehen. Hierher gehören auch die Versandgeschäfte. Die zweite Gruppe, die dem Großbetriebstyp am besten und vollkommensten entspricht, bilden Warenhäuser und großkapitalistische Filialbetriebe. Schließlich fallen unter diese Betriebsart auch die Konsumvereine. Zu den Mittelbetrieben zählen großstädtische Detailgeschäfte, meist Spezialgeschäfte in den sogenannten Geschäftsstraßen der Großstadt. Unter Kleinbetrieben versteht man alle übrigen Einzelhandelsbetriebe, also kleinere städtische sowie die ländlichen Ladengeschäfte. Auch der Hausier- und Straßenhandel ist hierher zu rechnen. Bei Unterscheidung dieser drei Betriebsgrößen setzen wir Kleinbetrieb im Einzelhandel = Kleinhandel. Jedoch auch die Mittelbetriebe sollen z. T. unserer Bearbeitung unterliegen. Der Kleinhändler ist also — in dieser Darstellung — Inhaber eines Klein- oder Mittelbetriebes des Einzelhandels.

Zur Charakteristik sei ferner festgestellt: Wesenseigen ist dem Kleinhändler das selbständige Handeln, das Eigentumsrecht an seinem Geschäft, die freie Verfügungsgewalt über seinen Betrieb. Dadurch unterscheidet er sich von dem Leiter des Ladenbetriebes eines Filialunternehmens oder Konsumvereins. Der Kleinhändler ist ferner im Gegensatz zum Hausierer und Wanderhandel seßhaft.

Eine Zusammenfassung ergibt also folgende Begriffbestimmung: Der Kleinhändler ist ein seßhafter, selbständiger Inhaber eines Klein- oder auch Mittelbetriebes des Einzelhandels. Das Thema, das meiner

Bearbeitung unterliegt, ist, wie der Name sagt, nicht nur in wirtschaftlicher und sozialer, sondern auch in juristischer Hinsicht umgrenzt. Es handelt sich bei der Darstellung um die genossenschaftlichen Zusammenschlüsse der deutschen Kleinhändler.

II. Vorbedingungen und geschichtliche Grundlagen der Entstehung von Kleinhandelsgenossenschaften.

1. Die historischen Voraussetzungen.

Zur Erkenntnis der Verhältnisse, aus denen heraus die kleinhändlerischen Genossenschaften sich gebildet haben, sollen zunächst in Kürze die Umrisse des mittelalterlichen Kleinhändlertums dargestellt werden. Der mittelalterliche Einzelhandel trägt durchaus das Gepräge handwerksmäßiger Betätigung und ist von dem sogenannten „Nahrungsprinzip" beseelt. Nach den Grundsätzen der Wirtschaftsauffassung der Zunftperiode soll jeder gewerbliche Betrieb nur seinen Mann nähren und „wovon zweie leben können, das sollte nicht einer tun" [1]).

Der Händler fordert „den gerechten Preis" für seine Ware. Das Fehlen einer freien Konkurrenz verhilft seinem Umsatz und Gewinn zu einer gewissen Stabilität. Die Kundschaft rekrutiert sich aus den ärmeren Volksklassen. Karl Bücher [2]) schreibt darüber: „Man muß sich gegenwärtig halten, daß wohlhabende Leute ihren Bedarf auf den Wochen- und Jahrmärkten direkt von fremden Kaufleuten zu kaufen pflegten. Der Arme konnte sich nicht auf längere Zeit versorgen; er lebte, wie heute noch, aus der Hand in den Mund. Für ihn übernahm darum der Kleinhändler das Halten von Vorräten zum allmählichen Verschleiß".

Die Krämer schlossen sich ebenfalls zu Zünften und Gilden zusammen wie die Handwerker. Die von ihm verkauften Artikel wurden genau geschieden von den sog. Handwerkerwaren. In den noch sehr primitiven Läden herrschte durchweg das Gemischtwarensystem vor. Im allgemeinen war die Grenzlinie zwischen den Kleinhändlern und den Handwerkern nicht scharf. Daraus erklärt sich auch die große Aehnlichkeit in der Interessenrichtung der beiden Gruppen. In der neueren Zeit führte das Auftreten einiger neuer Artikel zu einer leichten Spezialisierung des Warenlagers. Vor allem das Aufblühen des Manufakturgroßbetriebes war dieser Strömung förderlich; denn dieser neue Produktionsbetrieb arbeitete nicht nur auf Bestellung, sondern hauptsächlich auch auf Vorrat und brauchte zum Vertrieb seiner Produkte besondere Vermittler. Hier erwuchsen dem Einzelhandel durch den Verkauf von Fabrikwaren neue Aufgaben.

Um die Mitte des 19. Jahrhunderts beginnt nun auch für den Einzelhandel eine grundlegend neue Wirtschaftsperiode. Durch den Sieg des kapitalistischen liberalen Wirtschaftssystems tritt ein völliger Umschwung in der wirtschaftlichen Grundauffassung ein. Mit dem Prinzip der Gewerbefreiheit wird auch zugleich die Freiheit der Betriebsform und der Betriebsgröße gewährleistet. Mit diesem rechtlichem Umschwung geht gleichzeitig „eine Umwandlung in den subjektiven Grundtendenzen" [3]) vor sich, die vor allem die neue Wirtschaftsperiode als kapitalistisch kennzeichnet. Das wirtschaftliche Bestreben des Händlers ist nicht mehr allein auf die Gewinnung des Lebensunterhaltes gerichtet, sondern auf die Erzielung von Profit

[1]) Sombart, Der moderne Kapitalismus, Bd. 1, S. 86 ff.
[2]) K. Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft, Bd. 1, 9. Aufl., S. 125.
[3]) Hirsch, Die Filialbetriebe in Detailhandel, 1913, S. 11.

2. Die wirtschaftliche Entwicklung des deutschen Einzelhandels im 19. Jahrhundert.

a) Die Ausweitung des Handelsgebietes.

Das durch eine ungemein gesteigerte Intensität des wirtschaftlichen Ablaufs gekennzeichnete 19. Jahrhundert bringt dem Handel eine beträchtliche Steigerung seiner volkswirtschaftlichen Bedeutung. Als Hauptursache können folgende vier genannt werden:

1. Die Zunahme des Verbrauchs an ausländischen Erzeugnissen, namentlich an Kolonialwaren,
2. das Anwachsen der städtischen auf Kosten der ländlichen Bevölkerung,
3. das Aufhören der Vorratswirtschaft des Einzelhaushaltes,
4. die Verdrängung des handwerksmäßigen Kleinbetriebes und das Aufkommen der Großindustrie.

Diese Erscheinungen vergrößern das Arbeitsfeld der verteilenden Gewerbe bedeutend und gestatten eine Arbeitsteilung weitestgehender Art, die sich nach Hirsch [4]) in denselben beiden Richtungen durchsetzt, wie sie anfangs in der Industrie auftrat, als Spezialisation und Stufenteilung. Zahlreiche Spezialhandelszweige schälen sich heraus. Kaffee, Tee, Kakao, Südfrüchte, Zucker u. a. Kolonialwaren werden Gegenstände des Massenverbrauchs. Der direkte Verkehr zwischen Erzeuger und Verbraucher wird in den großen Städten zur Unmöglichkeit. Die Hausfrau deckt ihren Bedarf an Gemüse, Kartoffeln, Butter, Eiern beim Kleinhändler auf dem Wochenmarkt oder in den zahlreich entstehenden Milch-, Butter-, Käse- und Eierhandlungen, Grünkramläden usw. Da der Verbraucher die meisten Waren immer nur in sehr kleinen Mengen auf einmal einkauft, übernimmt der Händler die Aufgabe der Vorratsbildung für ihn. Schließlich bedarf die großbetriebliche Warenherstellung zum Absatz ihrer Produkte des Händlers.

So setzt denn um die Mitte des vorigen Jahrhundert eine rapide Vermehrung der Handelsgeschäfte und der in ihnen tätigen Personen ein.

Es gab in Deutschland nach den Gewerbestatistiken von

1882	1895	1907	1925	
429 825	454 540	461 294	468 555	Alleinbetriebe
246 413	450 913	534 171	588 046	Kleinbetriebe mit 1—5 Beschäftigten
26 531	49 271	60 902	83 486	Mittelbetriebe mit 6—50 Beschäftigten
463	960	1 920	3 542	Großbetriebe mit 51 und mehr Beschäftigten

Im Zeitraum 1882 bis 1907, während dessen die Bevölkerung um rund 40 % zunahm, wuchs im deutschen Reiche die Zahl der Handelsbetriebe um 76,4 %, die Zahl der in ihnen beschäftigten Personen um 146,1 %.

Wir haben es hier mit einer Erscheinung zu tun, die Sombart [5]) die „Tendenz zur quantitaven Ausgestaltung des Detailhandels" nennt Er versteht darunter das, was sich einfach als die Ueberfüllung im im Detailhandel bezeichnen läßt. Es ist zwar rein zahlenmäßig nicht auszudrücken, daß von einem bestimmten Punkte an eine Ueberfüllung im Kleinhandel festzustellen ist, da mit der Zunahme der Verkaufsstellen die Steigerung der Aufnahmefähigkeit des Marktes Hand in Hand geht. Trotzdem ist es äußerst bedenklich, daß viele kleine Geschäfte ohne Kapital und Warenkenntnisse der Inhaber gegründet werden. Namentlich „die Kohorte der kleinen proletarischen Existen-

[4]) Hirsch, ebenda S. 13.
[5]) Sombart, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 88, S. 138.

zen" im Einzelhandel ist es, die eine beträchtliche Zunahme aufzuweisen hat. Sombart spricht von den in ihrer Existenz von Anfang an gefährdeten Eintagsfliegen, welche die Vorstädte der großen Städte bevölkern, die von drei zu drei Monaten ihren Laden wechseln, deren periodischer Untergang nicht nur sicher ist, sondern auch nicht bedauert werden kann" [6]).

Interessant ist der Zusammenhang zwischen Bauspekulation und Einzelhandelsentwicklung. Wenn Sombart meint, die relative Zunahme des Handelsgewerbes gehe zurück auf „die Bestrebungen des Kapitals, sich überhaupt eine Verwertung zu schaffen", so erweist sich diese Vermutung als richtig bei einem Blick auf ein neuerschlossenes Baugebiet. Fast in jedem dritten oder zweiten Hause werden Ladenräumlichkeiten eingerichtet. Das Baukapital will das Parterre so intensiv wie wöglich ausnützen, ohne danach zu fragen, ob z. Z. Bedürfnisse vorliegen. Die Erwartung, es werde sich schon ein Händler zur Uebernahme des Ladens finden, erfüllt sich in den meisten Fällen. Umgekehrt ist hier aber auch die Ansicht vertretbar, daß viele Leute sich zum Handel drängen, weil sie in ihm ein Mittel sehen hochzukommen. Ihre Nachfrage bestimmt dann das Angebot der Baumeister.

Einrichtungs- und Creditgrossisten greifen den kleinen Interessenten, die häufig ungelernte Kaufleute und aus anderen Berufsarten zugewandert sind, hilfreich unter die Arme. Julius Hirsch [7]) gibt ein Bild von der Tätigkeit dieser beiden Großhändlertypen. Wie der Creditgrossist kleinen unbemittelten Leuten langfristigen Warencredit vermittelt und sich dadurch eine Anzahl ihm verpflichteter Absatzstellen verschafft, geht der Einrichtungsgrossist noch weiter. „Er gibt Personen mit mehr oder weniger kleinem Kapital Gelegenheit, sich selbständig zu machen; er sucht oft genug, wenn er für seinen Geschäftszweig einen ihm geeignet scheinenden Verkaufsladen weiß, öffentlich nach einem Geschäftsinhaber, liefert die Geschäftseinrichtung und den ersten Warenvorrat auf Credit und verpflichtet so den eingerichteten Geschäftsinhaber, von dem einrichtenden Unterneher auf eine Reihe von Jahren alles oder doch wichtige Warengattungen zu beziehen. Voraussetzung für die systematische Durchführung solcher Gründungen ist meist beim Gründergrossisten eine gewisse Reichhaltigkeit des Sortimentes, damit er den neuzueröffnenden Laden selbst einigermaßen lebensfähig mit Waren ausstatten kann." [8])

Eine Vermehrung der Einzelhandelsgeschäfte erfolgt auch von der Seite des Großkapitals her. Große Firmen, meist Aktiengesellschaften, richten an allen Orten offene Verkaufsstellen ein. Das Filialsystem nimmt heute an Ausdehnung immer mehr zu. Erwähnt sei beispielsweise Kaisers Kaffeegeschäft und die über ganz Deutschland verbreiteten Filialgeschäfte der Schokoladen- und Tabakwarenindustrie. Allein Kaisers Kaffeegeschäft soll nach Angabe von Hirsch im Jahre 1909 in sich sechs Prozent des deutschen Gesamtabsatzes an Kaffee vereinigt haben. Schließlich ist auf die Tätigkeit der Konsumvereine hinzuweisen, die ebenfalls den Detailhandel durch Einrichtung zahlreicher Verkaufslokale überschwemmen.

Im großen und ganzen ergibt sich aus dem Gesagten, daß zwar die Vermehrung der Handelsbetriebe teilweise in den verschiedenen Erscheinungen wirtschaftlicher Entwicklungen ihre Rechtfertigung findet, daß aber aus dem Zusammenwirken aller Gruppen, der Kleinhändler, Grossisten, Konsumvereine und des Unternehmerkapitals ein zu großes Anwachsen der Handelsbetriebe gegenüber dem Wachstum der Bevölkerung eintritt.

---

[6]) Ebenda S. 153.

[7]) Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen, 1925.

[8]) Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen, 1925, S. 70.

b) Die Neugestaltung des Detailshandels und ihr Einfluß

1. Von den Konsumenten her.

Wenn für die starke Ausweitung des Handelsgebietes Spezialisation und Stufenteilung stark mitbestimmend sind, so ist bald im deutschen Handel eine doppelte Gegenbewegung festzustellen, die wir in der Industrie als „Zug zum Großbetriebe und zur Kombination (oder besser Integration, d. h. Vereinigung bisher getrennter Stufen derselben Branche in Produktion und Handel)“ [9]) bezeichnen.

1. Der Tendenz zur Vermehrung der Betriebe folgt nach Hirsch[10]) die Gegenbewegung zur Zusammenziehung des Absatzes vieler Verkaufsstellen in wenigen Händen.
2. Der Tendenz zur Spezialisation im Handel folgt die Gegentendenz zur Konzentration vieler Branchen in einem Betriebe (Gruppierung der Waren nach dem Bedarf, Bedarfsartikelgeschäft, Warenhaus, Kaufhaus, Abzahlungsgeschäft).

Die hier angedeutete Umwandlung im Handel kennzeichnet Sombart [11]) als

a) Tendenz zur Neuorganisation des Detailshandels,
b) Tendenz zur Ausschaltung des Detailhandels.

Hirsch [12]) nennt diese Umgestaltung einfach den „Konzentrations- und Verschmelzungsprozeß im Gebiete des Handels“.

Wenn auch der selbständige Handel von der Seite der Produzenten und Konsumenten her bedroht wird, ist doch von einer eigentlichen Ausschaltung nicht zu sprechen. Denn die Absatzorganisation, die Produzenten und Konsumenten an die Stelle des selbständigen Handels setzen, ist ebenfalls ein kaufmännisch organisierter Warenvertrieb, also Handelstätigkeit. Die Umwandlung trifft, wie Hirsch mit Recht betont, nicht so sehr die Handelstätigkeit wie die Betriebsgröße und Selbständigkeit ihrer Leiter. Für Hirsch [13]) sind folgende Tatsachen als die Hauptursachen des Umwandlungsprozesses im Handel zu bezeichnen: Einmal die Betriebskonzentration (Waren- und Kaufhäuser, Versand- und Detailreisegeschäfte, Abzahlungsgeschäfte ; zum zweiten die Unternehmungskonzentration (offene und verhüllte Filialbetriebe); zum dritten die Handelsdegradation einmal von den Konsumenten her (das Konsumvereinwesen), sodann durch die Produzenten (die monopolistische Kleinhandelsorganisation und die Werkkonsumanstalten) und endlich seitens der Gemeinden und des Staates

Die Neugestaltung des Handels durch den Konzentrations- und Verschmelzungsprozeß hat fast gleichzeitig von vier Seiten eingesetzt, zuerst von den Konsumenten her mit der Gründung von Konsumvereinen. Diese suchen den selbständigen Kleinhändler in der Weise zu ersetzen, daß sie selbst die Verteilung der Waren in Verkaufsstellen organisieren. Die Gründung des ersten Konsumvereins in Deutschland fällt in das Jahr 1845. Einen eigentlichen Aufschwung nehmen die Vereine jedoch erst in den 60er Jahren im Gegensatz zu anderen Ländern, besonders England, dessen konsumgenossenschaftliche Organisation damals schon in hoher Blüte steht. Das Wachstum der Konsumvereine in Deutschland zur Jahrhundertwende zeigt sich in den Ziffern derjenigen Genossenschaften, die dem Allgemeinen Verband ihre Berichte einschickten [14]). Das sind:

---

[9]) Hirsch, Die Filialbetriebe im Detailhandel, S. 14.
[10]) Ebenda.
[11]) Sombart, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 1899, Bd. 88, S. 130.
[12]) Hirsch, Die Filialbetriebe im Detailhandel, S. 14.
[13]) Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen, 1925.
[14]) Nach Grünfeld, Handbuch des Genossenschaftswesen, I., S. 288

im Jahre	Vereine	Mitgliederzahl	Umsatz in Millionen Mark
1864	38	7709	0,80
1870	111	45761	9,01
1875	179	88055	22,70
1880	195	94366	30,36
1885	163	120150	35,14
1890	263	215420	53,04
1895	460	292077	82,68
1900	568	522116	126,97

Bei diesen Zahlen ist zu berücksichtigen, daß es noch andere Vereine im Verbande gab, und daß nicht immer dieselben zur Statistik berichtet haben.

2. Von den Produzenten her.

Weit bedeutender ist der Einfluß der Produktion auf die Entwicklung des Einzelhandels. Die Tendenz zur Angliederung der Handelsfunktionen an den Produktionsbetrieb erfolgt nach Hirsch [15]) auf zwei Wegen:

1. Kartelle, Syndikate, Trusts suchen den Markt zu beherrschen; diese wenden sich zwar in erster Linie gegen den Großhandel mit der Tendenz, ihn auszuschalten oder sich mit ihm zu verschmelzen. Aber auch in den Einzelhandel greifen sie ein mit dem Bestreben, den Detaillisten gegenüber eine Monopolstellung zu gewinnen. Es sei hingewiesen auf die Preis- und Lieferungskonventionen der Fabrikanten, sowie auf das sehr an Bedeutung gewinnende Markenartikelwesen.

2. Zweitens erwächst die Tendenz zur Beherrschung des Detailmarktes „gleichsam organisch und mehr instinktiv aus dem Expansionsstreben des einzelnen Unternehmers“ [16]). Mannigfaltig sind die Formen, unter denen der einzelne Fabrikationsbetrieb die Umgehung des selbständigen Kleinhandels zu erreichen sucht. Die Fabrikanten schreiten zur Selbstdetaillierung, d. h. sie schicken ihre Reisenden bis zu den letzten Konsumenten oder nehmen den Verkehr durch Kataloge oder Angebotslisten auf. Beispielsweise sind diese Methoden im Handel mit Wein oder Zigarren üblich. Oder die Produzenten richten an vielen Orten mehrere Verkaufsniederlagen ein, eine Erscheinung, die wir heute in ausgedehntem Maße in der Schuhbranche vorfinden, aber auch bei den Hut-, Schirm-, Schreibmaschinen-, Zigarren- und Schokoladengeschäften. Das Hauptstreben der Fabrikanten ist hierbei auf eine Vergrößerung ihrer Gewinnmarge durch Ausschalten der Zwischenglieder und auf erhöhten Absatz gerichtet.

3. Aus dem Handel selbst.

Mit dem Eindringen des kapitalistischen Erwerbssinnes vollzieht sich auch in den Kreisen des Kleinhandels selbst eine Wandlung seiner Struktur und seiner Absatzmethoden. Die immer größeren Warenmengen, die dem Einzelhandel zur Verteilung übergeben werden, drängen zu einer Neuordnung der Verteilungsformen. Der Absatz der Produkte wird zu einem Problem. Drei Strömungen lassen sich in dieser Richtung nach Sombart [17]), dessen Schema ich hier übernehme, unterscheiden:

1. Die Umgruppierung der Waren.

Aus der alten Gemischtwarenhandlung wird ein Warentyp herausgenommen und zum Einzelhandelsgegenstand eines sog. Spezialge-

[15]) Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen, 1925, S. 33.

[16]) Hirsch, Die Filialbetriebe im Detailhandel, 1913, S. 17.

[17]) Sombart, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 1899, Bd. 88, S. 145 ff.

schäftes gestempelt. Ein solches Spezialgeschäft genießt große betriebswirtschaftliche Vorteile. Es ergibt sich daraus eine Vereinfachung der Geschäftsführung, beträchtliche Umsatzvergrößerung in diesem einen Artikel, infolgedessen größere Konkurrenzfähigkeit. Der Typ des Spezialgeschäftes findet sich fast ausschließlich in der Stadt, während auf dem Lande der kleine Laden, der alle Bedürfnisse der Kundschaft befriedigt, vorherrscht. Auch in den Städten hat sich das reine Spezialgeschäft nicht lange gehalten, einige verwandte Artikel treten hinzu, z. B. zum Kaffee, Tee, Zucker, Teegebäck, Schokoladenwaren u. a. Das Spezialgeschäft entwickelt sich zum Bedarfsartikelgeschäft, d. h. es erfolgt eine Assortierung der Warengattungen nach dem Bedarf und der Bequemlichkeit der Kundschaft: Das Mode-, Reiseartikel-, oder Hausartikelgeschäft.

2. Die Zusammenfassung der gewinnbringenden Kräfte.

Das System der Spezial- und Bedarfsartikelgeschäfte hat den Nachteil der Saisonbedingtheit (Weihnachtseinkäufe) und der Standortbedingtheit (Geschäftsstraße). Man beginnt daher, verschiedene Branchen in einem größeren Geschäft zusammenzulegen. Es entsteht das moderne Warenhaus. Dieses stellt eine Konzentration des Kapitals und des Angebots dar. Betriebswirtschaftlich führt der Warenhaustyp zu einem Ausgleich der Saisonschwankungen durch die Vielheit der Abteilungen, zu einer maximalen Ausnutzung von Kapital, Zeit und Arbeitskraft.

3. Die Neugestaltung der Geschäftsprinzipien.

Eine grundlegende Umgestaltung erfährt vor allem das Verhältnis zwischen Händler und Kundschaft. Früher wartete der Kaufmann auf seinen Kunden, jetzt wird die Anlockung des Publikums zu einer Hauptaufgabe. Auch im Einzelhandel beginnt der Kampf um den Markt. In diese Zeit fällt die Geburt der modernen Reklame, die „ohne allen Zweifel im Gebiete des Detailhandels ihre Entstehung erlebt und ihre Weihe empfangen hat“ [18]). In dieser Beziehung sind die Warenhäuser führend. Abgesehen von einer umfangreichen Zeitungs- und Plakatpropaganda beginnen die Saisonverkäufe eine große Rolle zu spielen. Andere Betriebe ahmen das Beispiel der Warenhäuser nach, ein wahrer Strom neuer Reklamemethoden überflutet den modernen Handel, sodaß bald der Staat mit einem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb eingreifen muß. Die Idee, die Käuferschaft zugleich an verschiedenen Stellen der Stadt oder verschiedenen Stellen des Reiches anzuziehen, findet in dem Filialsystem ihre Verkörperung, das in Deutschland ganz besondere Ausdehnung gewinnt. Aber noch andere Verkaufssysteme werben um die Gunst des Käufers; genannt seien nochmal die schon oben angeführten Versandgeschäfte, das Detailreisegeschäft und das Abzahlungsgeschäft.

4. Von dritter, unbeteiligter Seite.

Schließlich greifen auch dritte unbeteiligte Kreise in die Gestaltung des Handelns ein. Zunächst die Industriellen in ihrer Eigenschaft als Arbeitgeber (nicht als Warenproduzenten); „sie haben ein Interesse daran, die Kaufkraft der von ihnen bezahlten Löhne so hoch wie möglich zu steigern, und aus diesem Motiv heraus — das ja auch in erster Linie ihre hervorragende Wirksamkeit auf dem Gebiete des Arbeiterwohnungswesens erklärt — sind sie schon sehr früh dazu übergegangen, durch Masseneinkauf von Lebensmitteln und anderen wichtigen Bedarfsartikeln zuerst den Detail- und Großhandel zu ersetzen und schließlich an die so entstandenen Werkskonsumanstalten besondere Produktionsbetriebe anzugliedern“ [19]). Ein charakteristisches Beispiel ist die Kruppsche Werkskonsumanstalt in Essen.

Von alters her finden wir auch ein Eingreifen des Staates in den Warenhandel in dem Bestreben, sich aus Handelsmonopolen Ein-

[18]) Sombart, Die deutsche Volkskraft im 19. Jahrhundert, S. 225.
[19]) Hirsch, Die Filialbetriebe im Detailhandel, S. 24.

nahmequellen zu erschließen. Zu diesem finanzpolitischen Motiv, das in Frankreich z. B. zum staatlichen Massenfilialbetrieb des Tabakhandels geführt hat, kommt neuerdings öfter das sozialpolitische Motiv. Staat, Gemeinde und Gemeindeverbände werden seit der Jahrhundertwende von Herstellern zugleich bedrängt, an der Verbilligung der Versorgung der breiten Massen, namentlich mit Lebensmitteln, mitzuhelfen [20]). Immer da regen sich derartige Bestrebungen der öffentlichen Körperschaften, wo die Kosten zwischen Erzeuger und Verbraucher zu groß erscheinen.

c) Die Mißstände im Lager der Kleinhändler.

Wie sah es nun angesichts der geschilderten Neugestaltung im Lager der Kleinhändler selbst aus? Hier ist z. T. eine gewisse Rückständigkeit und Passivität gegenüber dem Vordringen moderner kapitalistischer Tendenzen festzustellen. Große Komplexe des alten handwerksmäßigen Krämertums aus früherer Zeit sind von der neuen Entwicklung unberührt geblieben. Nicht der Ruf nach Staatshilfe, nicht die lediglich egoistisch begründeten Forderungen auf gesetzliche, vor allem steuerliche Benachteiligung der Konkurrenzsysteme sind Maßstab für die Erfassung der neuen Situation durch die Kleinhändler. Der Kernpunkt des Problemes liegt in der Erkenntnis eigener Aktivität auf dem Gebiete der Selbsthilfe. Es gilt, alles Veraltete abzustreifen und die neuen Methoden moderner Warenvermittlung sich ebenso zu eigen zu machen, wie die Gegner. Hier haben die Kleinhändler zum großen Teil in Verkennung dieser Notwendigkeiten versagt. Von brennender Bedeutung wird vor allem die Frage der beruflichen Fachbildung im Kleinhändlerstand. Der Zuzug der vielen proletarischen Existenzen droht den Stand zu zersetzen. Hirsch erkennt die Gefahr und spricht von einer für den Detailhandel bedenklichen Doppelbewegung [21]). „Das Abströmen der besten Kräfte aus dem selbständigen Handel und das massenhafte Einströmen der Mindertauglichen, dann die neueren Studien zeigen immer klarer, daß die moderne Industrie vom Handel erobert, oft geradezu geschaffen worden ist. Damit wurden gleichsam die besten Kräfte von oben her aus dem Handel zur Industrie abgezogen. Gleichzeitig wuchsen aber rapide die Absatzmöglichkeiten, es entstand ein Vakuum im Gebiete des Detailhandels; es fehlte an genügendem Nachwuchs, und so strömten gleichsam von unten her in ihn die Massen derer ein, die im großen Umwandlungsprozeß der Industrie hinabgedrängt worden waren, die Handwerker und die ihnen nahestehenden Schichten.“ So sehen wir, wie die Bedrängnis der Kleinhändler bald zu einer Frage des Berufstandes wird.

Eine kurze Zusammenfassung der bisherigen Feststellungen ergibt: In der großen kapitalistischen Wirtschaftsrevolution, die für den Einzelhandel die genannten Entwicklungstendenzen zeitigt, steht der deutsche Kleinhändler alten Stils an exponierter Stelle. Auf seinem bisherigen Betätigungsgebiete wird der moderne Kampf um den Einzelhandelmarkt ausgetragen; er ist der Verlierer und gerät in ein Sperrfeuer, das auf der einen Seite Produzenten, Fabrikanten, kapitalistische Großbetriebe des Einzelhandels, auf der andern Seite die Konsumentenorganisationen gegen ihn eröffnen. Dabei sind die eigenen Reihen innerlich zersetzt und morsch und drohen langsam zu zerfallen.

---

[20]) Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen, 1925, S. 34.

[21]) Hirsch, Die Filialbetriebe im Detailhandel, S. 255.

3. Die Anpassung der Kleinhändler an die neuen Verhältnisse im Gebiete des Handels.

a) Die Einstellung zur Binnenhandelspolitik.

„Die größte Förderung, die der Staat dem Binnenhandel gewähren konnte, war grundsätzlich die Freiheit.“ [22]) Kein Wirtschaftszweig hat wohl so entschieden den Grundsatz des wirtschaftlichen Liberalismus zum Lebensprinzip erhoben wie der Binnenhandel. Unsere Darstellung hat den Einfluß der Gewerbefreiheit und der kapitalistischen Entwicklung überhaupt auf den deutschen Einzelhandel gekennzeichnet. Der Kleinhändler sieht sich vor eine völlig neue Situation seiner Lebensbedingungen gestellt und zu einer grundlegenden Stellungnahme gedrängt. Der Kleinhandel verhält sich zunächst der Entwicklung gegenüber ablehnend und sieht in dem Kapitalismus, der auch auf die Gebiete übergreift, die früher unter der Zunftverfassung Reservatrechte besaßen, einen Feind seiner Existenz. Das Kleingewerbe wirft — übrigens ganz nach dem Muster der sozialistischen Kritik — dem Kapitalismus vor, er sauge die Kleinbetriebe auf, vernichte oder verdränge sie und zerreibe so den Mittelstand. Es ist daher verständlich, daß die freiheitliche Entwicklung der Wirtschaft nunmehr eine Gegenbewegung auslöst, die sog. Mittelstandsbewegung, welche im Kleingewerbe (Kleinhandel und Handwerk) entsteht. Die Mittelstandsbewegung vertritt den Grundgedanken, daß der selbständige Klein- und Mittelbetrieb „als Grundlage für die Verbindung von Arbeit und Besitz der Arbeitsmittel“ [23]) für den Bestand und die ruhige Entwicklung der Gesellschaft von ausschlaggebender Wichtigkeit sei. Dieser gesellschaftlichen Bedeutung wegen sei die Erhaltung dieser Besitz- und Betriebsform auch dann zu erstreben, wenn der Großbetrieb wirtschaftliche Vorzüge habe.

Auf der andern Seite ist auch charakteristisch die Sozialistenfeindlichkeit des Kleinhandels, die ihn in den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts in das Lager der Konservativen treibt. Der Kleinhändler wehrt sich bis in die jüngste Zeit mit allen Kräften gegen die sozialistischen Experimente aller Art; er verficht, besonders nach dem Weltkriege, mit allen Mitteln seine Interessen (übrigens diesmal Schulter an Schulter mit den kapitalistischen Betrieben) und verlangt, daß der Artikel 164 der Reichsverfassung in der inneren Wirtschaftspolitik auch wirklich zur Ausführung gelange, eben zum Schutze des Mittelstandes gegen alle ungeeigneten Kommunalisierungsversuche und Uebergriffe der Kommunen auf das gewerbliche Gebiet.

Die Mittelstandsbewegung als Abwehrbewegung gegen die kapitalistische Entwicklung sucht zunächst Hilfe beim Staat. Sie bemüht sich, im Laufe der Jahre mit einer großen Reihe von Postulaten Einfluß auf die Binnenhandelspolitik des Staates zu gewinnen. Zugleich mit dem Auftreten der Großbetriebe im Einzelhandel tritt als wichtigste Forderung die Wiederbelebung des Zunftwesens mit pflichtmäßiger Lehr- und Gehilfenzeit, Befähigungsnachweis und zahlenmäßiger Begrenzung der Geschäfte (Bedürfnisnachweis) [24]) in den Vordergrund. Weiter ist zu nennen der Kampf des Kleinhandels gegen Syndikate, Ringe, Kartelle, Großbanken, insbesondere aber gegen die Börse und schließlich naturgemäß gegen die Warenhäuser, Filialbetriebe und Konsumvereine. Mit Hilfe der Zweckbesteuerung und anderer staatlicher Mittel (Verbote und Beschränkungen) sucht man die Konkurrenz niederzukämpfen. Der Staat kommt dem Kleinhandel in seiner handelspolitischen Gesetzgebung zum Teil entgegen. In den

---

[22]) Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen, S. 293.

[23]) Hirsch, Die Filialbetriebe und Detailhandel, S. 270.

[24]) Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen, 1925, S. 310.

70er und 80er Jahren beginnt die Aera der konservativen Mittelstandspolitik der Regierung, die einen starken, gesunden Mittelstand schaffen und erhalten will als Bollwerk gegen die sozialistische Gefahr. Erwähnenswert ist z. B. die Aenderung des Genossenschaftsgesetzes, wonach die Konsumvereine nur noch an Mitglieder verkaufen durften, dann die Beschränkung des Terminhandels durch das Börsengesetzt von 1897 und des Detailreisens (Gewerbeordnung § 44 a). Wichtig ist ferner die Einführung der Warenhaussteuer, die in Sachsen im Jahre 1897 und in Preußen 1900 in Kraft trat.

Indessen läßt sich der Gang der Entwicklung durch die Gesetzgebung nicht aufhalten. Die Regierung selbst lenkt schon früh den Blick des Kleinhändlers auf die Selbsthilfe durch Zusammenschluß der eigenen Kräfte in irgendwelchen Vereinigungen. Durch die staatlichen Aktionen wird zunächst die Passivität der Händler indirekt gefördert.

b) Die Selbsthilfe.

Die äußerste Not rüttelt schließlich die Detaillisten wach und läßt sie den Weg der Selbsthilfe beschreiten. Der selbständige Kleinhandel hat seine Existenzberechtigung selbst zu beweisen. Was sich durchsetzt, entspricht den neuen Gesamtverhältnissen. In der Aera der Handels- und Gewerbefreiheit fällt die Entscheidung im offenen Wirtschaftskampf. Die eigene Kraft der beteiligten Wirtschaftsgruppen spielt in einem solchen Ringen die Hauptrolle. Die Staatshilfe soll nur den Zweck haben, den Wirtschafter zur Selbsthilfe zu erziehen und zu befähigen. Sie hat fremde Hemmungen und Uebelstände zu beseitigen und die Rechtssicherheit zu gewährleisten. Demjenigen, der im Vertrauen auf die Staatshilfe seine eigenen Fähigkeiten nicht anwendet, ist auf die Dauer keine Existenzberechtigung gegeben. Nach langer Unsicherheit hat sich diese Auffassung bei der Mehrzahl der Kleinhändler durchgesetzt.

„Nur langsam bahnt sich der Gedanke der Selbsthilfe bei den Kleinhändlern an. Zunächst in der Form der Rabattsparvereine, deren Hauptverdienst wohl das Streben nach Siebung ihrer Anhängerschaft sein dürfte, dann erst durch gemeinschaftlichen Einkauf. Dieser geschah zunächst durch lose Einkaufsvereinigungen, etwa im Kolonialwarenhandel, bei den Hotel- und Gastwirten, Friseuren und bei den Zigarrenhändlern. Aber diese Art des gemeinsamen Einkaufes ist oft mehr im Interesse des Einkäufers als seiner Kollegen gelegen und hat nur in geringem Maße die erziehliche Wirkung entfaltet, die der genossenschaftlichen Selbsthilfe eigen ist. Diese Erkenntnis brach sich allmählich Bahn, und so beginnt in den 80er Jahren die Gründung von Einkaufsgenossenschaften.“ [25]) Die eben zitierte Darstellung zeigt, daß die Zusammenschlußbewegung bis zur Genossenschaft in mehreren Etappen vor sich geht. Es entspricht völlig der Grundeinstellung und Psyche des deutschen Kleinhändlers, wenn er in seinen Assoziationsbestrebungen vorerst zurückhaltend und von seiner Selbständigkeit und unbeschränkten Handelsfreiheit nur das allernotwendigste Maß aufzugeben bereit ist. Daher wählt er den Weg von der niederen zur höheren, von der loseren zur strafferen Organisation. Der Rabattsparverein sammelt vornehmlich die besserfundierten Kleinhändler und nimmt durch Ausgabe von Rabattmarken den Kampf gegen die Borgwirtschaft im Einzelhandel auf. Der Gedanke, durch gemeinschaftlichen Einkauf größere wirtschaftliche Stoßkraft zu erlangen, führt zunächst zu ganz losen Zusammenschlüssen, freien Einkaufsvereinigungen, die die sonstige Aktionsfähigkeit ihrer Mitglieder möglichst unangetastet lassen. Man hütet sich ängstlich vor jeglichen engeren Bindungen. Allerorten bricht der alte Krämergeist hervor, der nur

[25] Die deutsche Wirtschaft und ihre Führer, Bd. VIII, Grünfeld, Die Genossenschaften, S. 201.

auf sein eigenes Wohl bedacht ist und dem anderen Standesgenossen nicht dieselben Vorteile gönnt, die ein gemeinsames Handeln zu bringen vermag. Von der losen Vereinigung geht der Detaillist dann den entscheidenden Schritt zu der Genossenschaft, erst nachdem so gut wie alle anderen Stände sich längst mit dem Gedanken des genossenschaftlichen Zusammenschlusses vertraut gemacht hatten, und die Zahl der landwirtschaftlichen Genossenschaften im ständigen Steigen begriffen war. Aber gerade auf dem Gebiet des städtischen Mittelstandes hat das deutsche Genossenschaftswesen unter seinem Altmeister und Führer Schulze-Delitzsch in den 40er Jahren seine Entstehung erlebt. Da die ursprüngliche Idee von Schulze-Delitzsch, alle Stände in seinen Genossenschaften zu vereinigen, sich schlecht in der Praxis verwirklichen ließ, kristallierten sich einige Typen mehr und mehr heraus. Vor allem blühen die städtischen Creditgenossenschaften mächtig empor, daneben sind es die Handwerker, die unter dem Druck der industriellen Neuordnung sich in gewerblichen Genossenschaften aller Art organisieren. Die Kleinhändler stehen zunächst abseits. Das Beispiel der Handwerker, mit denen zusammen der Kleinhändler die Kerntruppe der deutschen Mittelstandsbewegung bildet, ist ein Ansporn zur Nachahmung. Beide Stände kämpfen nunmehr Schulter an Schulter auch auf genossenschaftlichem Gebiet. Ein Hemmschuh für die Ausbreitung des Genossenschaftsgedankens unter den Kleinhändlern ist, abgesehen von ihrer oben dargelegten Einstellung, wohl das Fehlen einer ihren Wünschen entsprechenden Rechtsform gewesen. Die alten Genossenschaften Schulze-Delitzscher Richtung kennen nur die unbeschränkte Solidarhaftung, der sich die beteiligten kaufmännischen Kreise nicht gern unterwerfen wollen. Erst als unter Verzicht auf das Schulzesche Prinzip[26]) 1889 die beschränkte Haftpflicht zugelassen wurde, scheint der neuen Bewegung der Weg geebnet zu sein. Natürlich mußten auch die geistigen Voraussetzungen für ein Emporblühen von Kleinhandelsgenossenschaften gegeben sein, die eben in einer Ueberwindung des alten Krämersinnes und dem allmählichen Eindringen des Selbsthilfegedankens und Gemeinschaftsgefühls begründet liegen. Auch der Kleinhandel beginnt in dem heraufziehenden Zeitalter der Organisierung des Wirtschaftslebens einen Hauch des neuen Geistes zu spüren. „Für die genossenschaftliche Selbsthilfe wirkte die wachsende Schar mittelständischer Organisationen und deren Leiter, der Träger des Organisationsgedankens, die erkennen mußten, daß die Organisierung des Wirtschaftslebens ein unaufhaltsam fortschreitender Prozeß war.“[27])

---

[26]) Schulze hat sich in den letzten Lebensjahren auch umgestellt.

[27]) Die deutsche Wirtschaft und ihre Führer, B. VIII, Grünfeld, Die Genossenschaften, S. 202.

B. Geschichte, Wesen und Bedeutung der Genossenschaften des deutschen Kleinhandels.

I. Entwicklung und Leistungen der kleinhändlerischen Genossenschaften in Deutschland.

Zum Prinzip der Anordnung des folgenden Abschnittes habe ich die Zeiten der Entstehung und, wo diese ungefähr zusammenfallen Umfang und Bedeutung der Genossenschaftsgruppen erhoben.

Die Gruppe der Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler behandle ich am eingehendsten, weil sie die größte Rolle im Kleinhandel spielt und sich hier auch die Materialbeschaffung am lückenlosesten gestaltete. Die Zusammenstellung der statistischen Angaben über die wirtschaftlichen Leistungen ist von mir selbst vorgenommen, bei einigen Gruppen auch die Erhebung der Statistik.

1. Die Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler.

Diese sind die ersten unter den Detaillisten, die den Gedanken eines Zusammenschlusses hegen und in die Tat umsetzten. Im Jahre 1888, als die Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik im wesentlichen die Ansicht ergaben, der Detaillist alten Schlages sei dem Untergange geweiht und werde den Kleinhandel an großkapitalistische Unternehmungsformen und an die stark emporblühenden Konsumvereine abgeben müssen, in einer Zeit also, in der die Meinung der wissenschaftlichen und politischen Kreise der alten Detaillistenklasse ungünstig war und der Kleinhändler sich ganz auf sich selbst gestellt fand, da tauchte zum erstenmal der Gedanke auf, sich den größten Vorteil der großkapitalistischen Einzelhandelsbetriebe zu Nutze zu machen, den Großeinkauf zu billigen Preisen. Die Form des Zusammenschlusses war die Genossenschaft. Die ersten Detaillistengenossenschaften wurden 1888 in Frankfurt a. O., Guben und Brandenburg a. H. gegründet, alle drei noch mit der unbeschränkten Haftung versehen. Abgesehen von diesen Detaillistenvereinigungen rein wirtschaftlichen Charakters waren es auch kaufmännische Vereine, welche sonst gesellige und politische Ziele hatten, die sich gegen Ende der 80er Jahre wirtschaftlichen Fragen zuwandten. Ferner hat auch die Fachpresse der Detaillisten ein großes Verdienst nicht nur um die Vertretung der Detaillisteninteressen nach außen hin, sondern, was in diesem Zusammenhang besonders bedeutsam ist, um die allmähliche Erziehung des Kleinhändlerstandes zur Selbsthilfe. Besonders die „Kolonialwarenzeitung", 1882 in Leipzig gegründet, trug schon damals unter der Führung ihres Redakteurs C. W. Zimmermann den Genossenschaftsgedanken unermüdlich in den Kreis ihrer Leser. Die Idee des gemeinschaftlichen Einkaufs, die zur Genossenschaftsbildung führen konnte, errang sich nur langsam Anerkennung. Das Beispiel der ersten Genossenschaften erweckte zögernde Nachahmung und hatte starke Hemmungen in den eigenen Reihen und besonders auch seitens der Grossisten zu überwinden. Dr. W. Völkner gibt in seinem Buche „Kolonialwarenkleinhandel-Einkaufsvereine", Berlin 1911, ein interessantes Bild von den ersten Anregungen und Versuchen einer Einkaufsbewegung in der damaligen Zeit und den Befürchtungen, es mit dem Großhandel zu verderben. „Als auf dem Verbandstage des ‚Detaillistenverbandes für die Provinz Sachsen und die Herzog-

tümer Anhalt und Braunschweig in Quedlinburg am 23. Mai 1889 M. Pönitsch aus Neustadt bei Magdeburg den ersten Vortrag über gemeinschaftlichen Einkauf hielt, fand er nur Ablehnung bei seinen Zuhörern, und der seitdem oft gehörte Einwand wurde ihm entgegengehalten: Wie wir uns über die Konkurrenz der Konsumvereine beklagen, so wollen wir durch unsere Genossenschaften den Grossisten nicht illegale Konkurrenz machen. Aus den Reihen des Magdeburger Provinzialverbandes wurde auch der Todespfeil gegen die erste Aktion des Zentralverbandes geschnellt, und wieder war es die Rücksicht auf die Grossisten, welche der Bogensehne die Schnellkraft stärkte. Im August 1890 auf der Tagung des Verbandes in Würzburg wurde ein Würzburger Antrag auf Eröffnung eines Zentraleinkaufs im Verbande und auf Propagierung der Einkaufsidee zurückgezogen, weil ein Magdeburger Redner dagegen beantragte, man möge nur mit den Grossisten gemeinsam vorgehen. Die Magdeburger Detaillisten planten nämlich eben damals eine gemeinsame Aktion mit den Grossisten gegen den Hausierhandel und die Konsumvereine, erfuhren aber hierin eine Ablehnung, und erst nach dieser Erfahrung standen sie auch in der Einkaufsfrage in der Opposition gegen die Großhändler." [28])

Ganz abgesehen aber von der Furcht, bei den Grossisten anzustoßen, waren im eigenen Lager mancherlei Schwierigkeiten zu überwinden, ehe die Idee des gemeinschaftlichen Einkaufs Fortschritte machte. Ein Detaillist und einer der späteren Führer der Einkaufsbewegung äußert sich selbst zu den Dingen folgendermaßen in der Kolonialwarenzeitung [29]): „Was den gemeinschaftlichen Einkauf anbelangt, so wurde derselbe schon vom Jahre 1882 her geplant. Wir haben aber das Bewußtsein, daß im Wege der freien Vereinbarung nichts zu schaffen ist. Andererseits behagte uns in den alten Genossenschaften die Solidarhaft nicht. Das Vorgehen der Frankfurter Kollegen regte uns indessen mächtig an, und als das neue Genossenschaftsgesetz veröffentlicht wurde, war der geeignete Zeitpunkt gekommen und der passende Weg in der beschränkten Haftung gegeben. Aus dem hiesigen Verein fuhren 13 Kollegen nach Frankfurt a. O., um die Geschäftspraxis des dortigen Wareneinkaufsvereins kennen zu lernen. Die Erfolge des Frankfurter Vereins überraschten uns derart, daß wir mit Begeisterung zurückkehrten und sofort eine Versammlung einberiefen, in welcher die Gründung eines Einkaufsvereins auf der Basis der beschränkten Haftpflicht beschlossen und eine Kommission zur Entwerfung der Statuten gewählt wurde." Der Verfasser schildert dann weiter, wie langwierig sich die Statutenverhandlungen gestalten und wie beinahe daran die Gründung des Einkaufsvereins gescheitert wäre. Unter solchen Umständen wuchs die Zahl der Einkaufsvereine zunächst nicht beträchtlich. Für den Schluß des Jahres 1890 schätzt [30]) man die Zahl auf kaum zehn, wobei die kaufmännischen Vereine mitgerechnet sind, die nur nebenher den gemeinsamen Einkauf pflegten.

Vor allen die Tagungen des im Jahre 1888 gegründeten „Zentralvorstandes kaufmännischer Verbände und Vereine Deutschlands", „des späteren Zentralverbandes für Handel und Gewerbe" waren es in erster Linie, die den Gedanken des gemeinsamen Einkaufs propagierten und den Anstoß zur Gründung von Einkaufsvereinen gaben. In Erfurt beriet im Juni 1891 der Verband Thüringer Kaufleute über die Gründung einer Zentraleinkaufsstelle und Offertenstelle in Erfurt. Der zweite Verbandstag von Kaufleuten und Gewerbetreibenden Süddeutschlands forderte zum Ausbau und zur Beaufsichtigung des gemeinsamen Einkaufs eine Kommission in Leipzig, welche Satzungen für

[28]) Dr. W. Völkner, Kolonialwarenkkleinhandel. Einkaufsvereine. Seite 89.

[29]) Kolonialwarenzeitung, Jhg. 1890, Nr. 53.

[30]) Kolonialwarenzeitung, Jhg. 1891, Nr. 8.

die Einkaufsvereinigungen ausarbeiten, eine schwarze Liste führen, Preise bei den einzelnen Einkaufsvereinen vergleichen und mehrere Vereine zu größeren Verbänden zusammenschließen sollte. Diesen Antrag brachte der süddeutsche Verband auch zur Tagung des Zentralverbandes 1891 ein. Die Teilnehmer an den Verbandstagen förderten die Idee in ihrer Heimat. Die schon bestehenden Vereine machten ihrerseits rege Reklame und erließen Aufrufe zum Eintritt. Schließlich stellte sich die Kolonialwarenzeitung in den Dienst der neuen Bewegung und leistete eine vortreffliche Aufklärungsarbeit. Infolge dieser unausgesetzten Propagandatätigkeit gewann die Bewegung an Boden. Schon bei der Verbandstagung 1891 wurde die Zahl der Einkaufsvereine auf 15 angegeben, und sie wuchs bis Ende 1893 auf etwa 30 Vereine. Dabei ist immer noch zu bemerken, daß die meisten Vereinigungen im allgemeinen noch nicht als Genossenschaften gegründet wurden, sondern in der Form des freien Vereins oder im Anschluß an einen bestehenden kaufmännischen Verein, die berufliche Interessenvertretung. Den unmittelbaren Anlaß zur Gründung gaben sehr oft die Konsumvereine, vor allem diejenigen, die seinerzeit in Form einer Aktiengesellschaft betrieben wurden. Einer von diesen gefürchteten Konkurrenten, der Görlitzer Wareneinkaufsverein, hatte den Detaillistenstand in Görlitz geradezu hinweggefegt. Die unmittelbare Folge war 1888 die Gründung der Frankfurter Genossenschaft. Allmählich wurde in den Aufbau der Einkaufsbewegung eine gewisse Systematik getragen, die wohl fundiert war auf statistischen Bearbeitungen und praktischen Erfahrungen aller Art. So führte die Großeinkaufskommission in Leipzig eine Statistik, in der die Vorteile des Großeinkaufs dargelegt werden sollten. Ein Detaillist äußerte sich später über die Bedeutung dieser Statistik [31]: „So haben wir jahrelang uns der umfangreichen Arbeit unterzogen, alle 6 8 Wochen Bezugslisten von allen Einkaufsvereinen einzuholen, die gemachten Einkäufe zu prüfen, die allerbilligsten Bezugsquellen danach festzustellen und das Resultat den Vereinen zu übermitteln. Diese nicht wenig zeitraubende Arbeit hatte für die kleinen Vereine den großen Nutzen, daß sie erst einmal von großen, leistungsfähigen Bezugsquellen die richtige Kenntnis erlangten; für die großen Vereine lag darin der erste Wink zu gemeinsamen Abschlüssen mit ersten Firmen, nachdem sie die differenzielle Behandlung der Kundschaft aus unseren statistischen Arbeiten erkannt hatten". Die Kommission erkannte schon im Anfangsstadium der Bewegung die große Bedeutung, die der Beobachtung und Beeinflussung des Bedarfes zukommt. Die Periode 1890 bis 93 wird charakterisiert durch ein allgemeines Wachstum der Einkaufsbewegung, die gedanklich gut unterbaut ist und durch stete Werbearbeit gefördert wird. Im nächsten Jahre setzte nun die Gesetzgebung des Staates ein, die dem Mittelstand auf seinen Notschrei hin Hilfe bringen sollte. Von diesen Staatshilfaktionen ist bereist die Rede gewesen. Sie sind in diesem Zusammenhange insofern von Bedeutung, als in jener Zeit von 1894—97 etwa die Frage der Einkaufsvereine hinter der politischen Betätigung der Kleinhändler zurücktrat. Man verließ sich wieder auf die Unterstützung der öffentlichen Hand, anstatt den Gedanken der Selbsthilfe energisch weiter zu verwirklichen. Erst als die sog. Mittelstandsgesetzgebung doch nicht die hochgespannten Erwartungen der Detaillisten erfüllt hatte, wurde von diesen der vorher eingeschlagene Weg freiwilligen Zusammenschlusses weiter beschritten. Der Syndikus der Konstanzer Handelskammer Dr. Otto Schmidt gab eine Broschüre heraus über die Begründung von Einkaufsgenossenschaften durch den Kleinhandel [32]. Jetzt rückte auch die Frage „Verein oder Genossenschaft?" mehr und mehr in den Vordergrund. Beide Rechtsformen bestanden nebeneinander, ohne daß es bisher zu einem Systemstreit gekommen wäre.

[31]) Kolonialwarenzeitung, Jhg. 1903, Nr. 76.
[32]) Konstanz 1899.

Auf der Tagung des sächsischen Detaillistenverbandes in Pirna 1899 wurde das Problem scharf umrissen. Der Vortragende stellte freie Vereine und Genossenschaften einander gegenüber und gab dem ersteren hauptsächlich wegen der geringeren Unkosten den Vorzug. Auf der anderen Seite hob aber der schon oben zitierte Redakteur Zimmermann in seiner Rede die Vorteile der Genossenschaften hervor, die vor allem in der festeren Organisation und innigeren Gemeinschaft der Mitglieder begründet lägen. Eine endgültige Frage der Lösung der Rechtsform wurde auf diesem Verbandstag nicht gefunden, dafür hatte man aber ein großes Maß volkswirtschaftlicher Erkenntnis geschaffen, das wiederum bei den Detaillisten seine Werbekraft für die Einkaufsidee nicht verfehlte. Dabei tauchte ein neuer Gedanke auf: Die Möglichkeit einer Zentralisation des Einkaufs zwecks Erzielung noch besserer Stoßkraft beim Großeinkauf. Besonders von Sachsen aus setzte in dieser Hinsicht die Propaganda ein (Tagung Dresden 1900, Großenhain 1901). Die Tagungen des Zentralverbandes 1900 in Berlin und 1901 in Stettin führten endlich zum Erfolg. Es wurde ein Verband der Einkaufsvereine mit dem Sitz in Leipzig gegründet, dem Anfang 1902 27 Vereine angehörten. Die Gesamtzahl der bestehenden Vereine betrug zur gleichen Zeit etwa 40. Der Einkaufsverband in Leipzig arbeitete in der Weise, daß einzelne Mitglieder oder Vereine an verschiedenen Orten große Käufe in je einem Artikel abschlossen. Von einer eigentlichen Zentralisation des gesamten Einkaufs war noch nicht die Rede, lediglich ein Ansatz dazu vorhanden. Die frühere Leipziger Großeinkaufsorganisation von 1892 arbeitete nur statistisch. Dennoch blieb der Gedanke, daß eine straffe Zentraleinkaufsorganisation zu schaffen sei, die den gesamten Bedarf der Einkaufsvereine decken sollte, weiter lebendig und wurde gefördert durch das Beispiel der Konsumvereine, die schon längst ihre Großeinkaufsgesellschaft in Hamburg ins Leben gerufen hatten. Zugleich nahm das Verständnis für die Form der eingetragenen Genossenschaft stetig zu. Neben manchen Neugründungen wechselten viele schon bestehende freie Vereine ihre Rechtsform und nahmen die Form der Genossenschaft an. Ende 1904 gab es 52 Genossenschaften. Nachdem mit Gründung des Leipziger Einkaufsverbandes der erste Versuch einer Zentralisation des Einkaufs gemacht und die Zweckmäßigkeit einer solchen genügend erörtert war, wurden nunmehr durch die Lösung der Personenfrage auch die letzten Schwierigkeiten beseitigt, die der Schaffung einer Spitzenorganisation im Wege standen. Die Initiative ging von einem bisherigen Führer der Konsumvereinsbewegung aus. Hugo Pabst, der Mitinhaber der Einkaufsagentur der Konsumvereine Pabst & Co. in Hamburg, sah in der Zentraleinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine G. m. b. H. ein gefährliches Konkurrenzunternehmen, dessen zunehmender Macht er sich nicht mehr gewachsen glaubte. Die Zentraleinkaufsgesellschaft vereinigte unter ihrer Führung die auf dem Verbandstage von Kreuznach 1902 mit ihr aus dem Allgemeinen Verband ausgeschlossenen Konsumvereine, die jetzt den Zentralverband deutscher Konsumvereine bildeten. Hugo Pabst war also aus seiner bisherigen Stellung verdrängt. Als geschäftstüchtiger und gewandter Mann suchte er sich nun ein neues Feld des Erwerbs und kam auf den klugen Gedanken, zu seinen bisherigen Gegnern, den Detaillisten, überzugehen und mit dem Leipziger Einkaufsverbande Verhandlungen anzuknüpfen, die die Gründung einer Einkaufszentrale in Hamburg zum Ziele hatten. Die Ausführung des Gedankens war aber nicht so einfach und vollzog sich auch nicht so reibungslos, wie man im Hinblick auf die konsumgenossenschaftlichen Erfolge hätte annehmen sollen. Ablehnend gegenüber dem neuen Projekt verhielt sich eine Versammlung norwestdeutscher Detaillisten in Oldenburg im September 1903, die keine G. m. b. H., sondern eine Genossenschaft wünschte. Auch wollte man sich nicht von vornherein an die Person von Pabst gebunden fühlen. Diese Einkaufsgenossenschaften

beschlossen daher in Hannover 1904, den bisherigen verbandsmäßigen Einkauf, wie er in Leipzig gepflegt worden war, auszubauen und sein Zentrum nach Hamburg zu verlegen; dort besorgte ein Kleinhändler die Abschlüsse gegen eine kleine Provision. Im übrigen aber gewann Pabst mit seiner Idee in Deutschland rasch an Boden und fand im allgemeinen freudige Zustimmung der Kleinhändler. So wurde dann am 20. 1. 1904 in Leipzig die Zentraleinkaufsgesellschaft deutscher Kolonialwarenhändler G. m. b. H. mit einem Stammkapital von 318 000 M gegründet. Pabst wurde zum Geschäftsführer bestellt. Ein Grundfehler der Organisation war die Tatsache, daß zu Mitgliedern der Gesellschaft Genossenschaften und zugleich Einzelmitglieder zählten, daß diese sogar noch in der Ueberzahl waren. Daher kam es, daß das Unternehmen, von Pabst großzügig gedacht, bald mit der Kurzsichtigkeit und Engherzigkkeit der Detaillisten zu kämpfen hatte. Die kleinen zersplitterten Warenbestellungen einer großen Zahl von Detaillisten, die teilweise sogar ihre eigene Genossenschaft bei den Einkäufen umgingen, ließen es nicht zu, daß Pabst seinerseits wieder bei den Lieferanten große Posten einkaufte. Nur mit wenigen Genossenschaften wie z. B. Chemnitz und München spielte sich der Geschäftsverkehr für beide Teile etwas lohnender ab. Leider wurde allen hochfliegenden Plänen des Geschäftsführers Pabst ein jähes Ende gesetzt, als diesem bei einer Revision im Jahre 1905 gewisse verbotene Spekulationskäufe und die Erhebung zu hoher Provisionen nachgewiesen waren. Pabst wurde daraufhin entlassen, und die Hamburger Zentrale arbeitete unter ihrem neuen Geschäftsführer Siegert ruhig weiter. Aber die Affäre mit Pabst hatte die Detaillisten mißtrauisch gemacht und ließ ihr Interesse an der Zentrale mehr und mehr erkalten. Im Jahre 1907 kam die Gesellschaft dem Verfall schnell näher. Ein Werbe- und Organisationsbeamter, Dr. Biller wurde angestellt, der der Bewegung neue Triebkräfte bringen sollte. Doch auch Billers Hilfe kam zu spät; die Kapitalverhältnisse wurden immer trauriger und führten 1907 zur Liquidation der Gesellschaft. So war dieser Versuch einer zentralen Zusammenfassung der Kräfte gescheitert. Zum großen Teil durch eigene Schuld der Detaillisten; aber auch die Persönlichkeit von Hugo Pabst war nicht geeignet, der Bewegung als Führer zu dienen. Er war ein gewandter Geschäftsmann, aber nicht zugleich auch Genossenschaftsführer voll Hingabe an die Gemeinschaftsidee.

Dennoch ist die Geschichte dieser Großeinkaufsgenossenschaft nicht ohne Einfluß auf die Entwicklung der Dinge geblieben. Zunächst war es von prinzipieller Bedeutung, daß die Einkaufsbewegung aus dem Geschäftsbereich des alten Zentralverbandes und auf eigene Füße gestellt worden war; denn ein Verband, der die Gesamtinteressen des Detaillistenstandes zu vertreten hatte, konnte sich nicht auch noch mit rein kaufmännisch wirtschaftlichen Aufgaben befassen. Nach dem Zusammenbruch der Großeinkaufsgesellschaft war nicht etwa auch die Idee zu Grabe getragen, sondern ihr erwuchs ein neuer Führer in Dr. Biller". Im Frühjahr 1907 kam von Frankfurt a. M. die Anregung zur Gründung eines Verbandes der Einkaufsgenossenschaften, der nicht den gemeinsamen Einkauf für sie besorgen, sondern ihre idealen Interessen vertreten, nicht eine Konkurrenz, sondern eine Ergänzung der Einkaufszentrale sein sollte" [33]). Der Verband sollte zugleich Revisionsverband sein, eine Anregung, die schon auf dem sächsischen Verbandstag 1906 erfolgt war. Dr. Biller war es, der mit großem Eifer diese Tendenzen propagierte. Seiner Tätigkeit ist es hauptsächlich zu verdanken, daß die Zentralisierung der Genossenschaftsbewegung nicht unterbrochen wurde. Man gab den Gedanken nicht preis; „man hielt es vielmehr für erforderlich, dessen Verwirklichung dadurch vorzubereiten, daß man zunächst die bestehenden

[33]) Dr. W. Völkner, Kolonialwarenkleinhandel. Einkaufsvereine, S. 108.

einzelnen Einkaufsvereinigungen unter einander in engere Beziehungen brachte“ [34]). Aus diesen Erwägungen heraus wurde im Oktober 1907 in Leipzig der Verband deutscher kaufmännischer Genossenschaften (später Edekaverband) ins Leben gerufen. Dr. Biller trat an seine Spitze. Die folgende Darstellung wird sich lediglich mit der sogenannten Edekabewegung befassen, da diese als Mustertypus im Kolonialwareneinzelhandel führend ist, und da die anderen „wilden“ Vereine und Genossenschaften außerhalb dieses Verbandes kaum eine Rolle spielen und keiner statistischen Erfassung unterliegen.

Der Verband trat mit nur 13 Genossenschaften ins Leben. „An der Wiege des Verbandes stand Pate lediglich das Vertrauen einer Handvoll überzeugter Männer, die vom Erfolge des neueingeschlagenen Weges überzeugt waren“ [35]). Es galt zunächst, nach zwei Richtungen hin zu wirken: einmal innerer Aufbau der Organisation und dann systematischer Ausbau der Einkaufsbewegung im Kolonialwareneinzelhandel als Bahnbrecher der Idee. Zu diesem Zwecke bedurfte es einer fortgesetzten Aufklärungsarbeit und geeigneter Reklame. So wurde schon 1908 von dem damaligen Verbandsdirektor Dr. Biller und dem jetzigen Generaldirektor Dr. Borrmann als großes öffentliches Sprachrohr des Verbandes die wöchentlich erscheinende „Deutsche Handelsrundschau“ gegründet. Dem neuen Grundsatze getreu, ständische Interessenvertretung und kaufmännische Wirtschaftsführung zu trennen, wurde im selben Jahre neben dem Verbande und formell unabhängig von ihm die Zentraleinkaufsgenossenschaft geschaffen. Der Sitz beider Zentralorganisationen ist Berlin. Die Bewegung nahm bis zum Weltkriege eine stetig fortschreitende Entwicklung, wie die Statistik [36]) zeigt. Es gehörten dem Verbande an:

Ende 1907	22 Genossenschaften
Ende 1908	39 Genossenschaften
Ende 1909	50 Genossenschaften
Ende 1910	76 Genossenschaften
Ende 1911	95 Genossenschaften
Ende 1912	111 Genossenschaften
Ende 1913	122 Genossenschaften
Ende 1914	126 Genossenschaften

Die geschäftliche Entwicklung der Zentraleinkaufsgenossenschaft weist bis zum Jahre 1914 folgendes Bild auf:

Jahr	Zahl der Mitglieder (Genossenschaften)	Umsatz in Mark
1908	10	1 125 000
1909	11	1 969 416
1910	29	2 187 422
1911	43	4 258 501
1912	60	6 147 404
1913	68	8 050 209
1914	72	9 891 182

Sowohl Mitgliederzahl und Umsatz zeigen eine ständig steigende Tendenz. Zu bemerken ist, daß damals noch keine Verpflichtung der Verbandsgenossenschaften zum Beitritt zur Zentraleinkaufsgenossenschaft bestand, wie auch aus einem Vergleich der Mitgliederentwicklung beider Organisationen ersichtlich ist. Ebenso bestand bis 1921 auch für Einzelkaufleute noch die Möglichkeit der Mitgliedschaft bei der Zentralgenossenschaft. Im Jahre 1914 nahm die Bewegung aus reklametechnischen Gründen das Kennwort „Edeka“ an, gebildet aus den Anfangsbuchstaben „Einkaufsgenossenschaft deutscher Kolonialwarenhändler“.

---

[34]) W. Kuhlmann, Die Genossenschaftsbewegung, S. 124.
[35]) Rekofa-Festschrift 1924 a. a. O.
[36]) Statistik des Edekaverbandes.

Wenn wir uns fragen, welche wirtschaftlichen Gründe die Zunahme der Einkaufsgenossenschaften im günstigen Sinne beeinflußt haben mögen, so war es vor 1914 der allgemeine Ueberfluß an Waren, der den Genossenschaften die Möglichkeit gab, den Kleinhandel zu fördern und den Kleinhändler zu schützen. Auch gegenüber etwa bestehenden Produzentenkartellen war dem Kleinhandel ein im gewissen Maße wirksamer Schutz möglich. Denn „in Zeiten, in denen die Produktion alles daransetzen muß, ihre Erzeugnisse im Handel unterzubringen, hat eine Preiskartellierung im allgemeinen wenig Aussicht auf Erfolg“ [37]). Die Kriegs- und Nachkriegsjahre haben nun, was dies gerade anbelangt, die Verhältnisse grundlegend geändert. Jetzt trat an die Stelle des Warenüberflusses eine Warenknappheit; die Versorgung der Bevölkerung gestaltete sich zu einem schwierigen Problem. Auch die Produzentenkartelle wurden wieder wirksam, und zwar in erhöhtem Maße. Nun war es für die Kleinhändler ein Gebot der Not, die eigenen Reihen zu schließen und zur Selbsthilfe zu greifen. Dadurch wird auch das starke Wachstum der Genossenschaften in dieser Periode erklärt. Andere Gründe kamen dazu, die in dem Verhalten der öffentlichen Körper zu suchen sind. Auf Grund des Reichstagsbeschlusses vom 14. 1. 1916, der dahin ging, auf die Zusammenfassung der Kleinhändler zu Vereinigungen hinzuwirken, wurden durch die Bundesratsverordnungen vom 16. 6. 1916 die Gemeinden ermächtigt, die Versorgung mit Lebensmitteln entweder selbst in die Hand zu nehmen oder bestimmten Gewerbetreibenden zu übertragen. Wurde der zweite Weg eingeschlagen, so konnten sich die Genossenschaften zwischen Behörden und Kleinhändlern als Vermittler und Großhändler einschalten. Der deutsche Reichstag hatte bereits am 14. 1. 1916 einstimmig einen Entschluß im gleichen Sinne gefaßt. Auf einen ähnlichen Standpunkt stellten sich das preußische Abgeordnetenhaus sowie das Reichsamt des Innern und die Regierungen der Bundesstaaten. Bei dieser Einstellung der Behörden und Parlamente ist es erklärlich, daß die Kleinhändler viele Genossenschaftsgründungen vornehmen, die von den Behörden als Großhändler anerkannt wurden. Hemmend wirkten für die Entwicklung die kartellierten und syndizierten Produzenten, die den Genossenschaften die Großhändlerschaft aberkannten, sowie die Kriegsgesellschaften, die, unter der Beteiligung des Reiches begründet, die Lebensmittelverteilung in die Hand nahmen. Der Krieg hat eine beträchtliche Zunahme der Genossenschaften bewirkt. Der Edekaverband umfaßte

Ende 1915 139 Genossenschaften
Ende 1916 170 Genossenschaften
Ende 1917 182 Genossenschaften
Ende 1918 194 Genossenschaften

Die Zeit nach der Staatsumwälzung 1918 mit den nachfolgenden Schreckensjahren der Inflation bis zur Stabilisierung der Währung war für den Detaillisten in zweifacher Hinsicht gefahrenreich. Das Schreckgespenst der Sozialisierung und Kommunalisierung der Betriebe stand gleich nach der Revolution auch dem deutschen Einzelhandel drohend vor Augen. „Die organisierten Konsumgenossenschaften als Teilgebilde des sozialistischen Gesellschaftsgebäudes wurden von den Machthabern proklamiert als das Endziel der Entwicklung.“ [38]) Wenn auch in der Weimarer Verfassung im Artikel 164 gesagt wird, „daß der selbständige Mittelstand in Landwirtschaft, Gewerbe und Handel in Gesetzgebung und Verwaltung zu fördern und gegen die Belastung und Aussaugung zu schützen sei“, so gab der Artikel 156 andererseits dem Reiche die Möglichkeit, „durch Gesetz die für die Vergesellschaftung geeigneten privaten und wirtschaft-

[37]) Van Norden, Die Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels, S. 11.

[38]) Rekofa Festschrift 1924, a. a. O.

lichen Unternehmungen in Gemeineigentum überzuführen". Unter diesen Umständen setzte sich der Genossenschaftsgedanke bei den Einzelhändlern in stärkerem Maße durch, jetzt, wo die Tendenz zur Ausschaltung des Kleinhändlers immer fühlbarer wurde. Den zweiten und schwersten Schlag führte die wachsende Inflation. „Der Lebensmittelhändler wurde durch Verordnungen schwerster Art mit Strafen, sogar mit Zuchthaus bedroht, wenn er nicht etwa nach der Devise: Mark = Mark Papiergeld entgegennehmen wollte. In den Kassen der Kleinhändler sammelte sich das immer wertloser werdende Papiergeld; Devisen anzuschaffen war ihm verboten." [39])

Die allgemeine Notlage begünstigte die Gründung neuer Genossenschaften, die den Anschluß an die Edekaorganisation suchten. In diesen Jahren zeigte es sich, daß viele Genossenschaften „Kinder der Not" waren, die um ihre Existenz zu ringen hatten. Die Zunahme der Edekagenossenschaften ist der Lage entsprechend in der Nachkriegszeit am beträchtlichsten:

Ende 1919 276 Genossenschaften
Ende 1920 343 Genossenschaften
Ende 1921 362 Genossenschaften
Ende 1922 454 Genossenschaften
Ende 1923 578 Genossenschaften

Anders gestalteten sich die Verhältnisse nach der Stabilisierung der Währung, als die gesamte Wirtschaft sich der veränderten Situation anpassen und auf die neugeschaffene Rentenmark umstellen mußte.

Die gewaltige Aufblähung der Genossenschaftsbewegung, die nur in der ungesunden, durch die Inflation bedingten Lage begründet lag, mußte eine Krise nach sich ziehen. „Ungeheure Verluste durch Preisrückgänge der Waren, enorme Zinsen für aufgenommene Kredite brachten die aller Betriebsmittel entblößten Genossenschaften in eine äußerst bedrohliche Lage. Es kam jetzt darauf an, sich in der neuen Situation zurechtzufinden und den Genossenschaften mit Rat und Tat bei Ueberwindung der Wirtschaftskrisis beizustehen [40]). Leider brachten die Genossenschaften ihrem Verbande in dieser schweren Zeit nicht das nötige Vertrauen entgegen, den guten Ratschlägen in allen Teilen zu folgen. Eine große Zahl geriet in Liquidation, weil sie der Krisis nicht gewachsen war. Es handelte sich vor allem um die sog. Inflationsgenossenschaften, die lediglich unter dem Drucke der Geldentwertung entstanden waren und denen das tiefere Verständnis und der genossenschaftliche Wille fehlte. Die nächsten Jahre verzeichnen daher eine erhebliche Abnahme der Genossenschaften, die allerdings nur in der ersten Zeit auf Liquidation oder Konkurs zurückzuführen ist, später aber meist auf Verschmelzung und Zusammenlegung mehrerer kleiner Genossenschaften zu einer größeren beruhte. Es wurden gezählt

Ende 1924 533 Genossenschaften
Ende 1925 473 Genossenschaften
Ende 1926 424 Genossenschaften
Ende 1927 413 Genossenschaften
Ende 1928 403 Genossenschaften
Ende 1929 398 Genossenschaften
Ende 1930 419 Genossenschaften
Ende 1931 430 Genossenschaften

Eine genaue Statistik über die Zahl der Einzelmitglieder bestand lange Zeit nicht. Der Verband umfaßte

---

[39]) Rekofa Festschrift 1924, a. a. O.
[40]) Rekofa Festschrift 1924, a. a. O.

1924 rd. 29 000 Einzelmitglieder
1925 rd. 28 300 Einzelmitglieder
1926 rd. 24 000 Einzelmitglieder
1927 rd. 24 600 Einzelmitglieder
1928 rd. 24 600 Einzelmitglieder
1929 rd. 25 400 Einzelmitglieder
1930 rd. 26 400 Einzelmitglieder
1931 rd. 26 800 Einzelmitglieder

Auch hier ergibt sich eine absolute Abnahme der Mitgliederzahl bis 1927, die aus dem oben angeführten Grunde zu erklären ist. Groß ist die Aufbauarbeit, die in der sog. „Reinigungskrise" nach der Inflation von dem Edekaverband geleistet wurde. In Fritz Borrmann, dem jetzigen Generaldirektor des Verbandes, fand die Bewegung nach dem allzufrühen Tode Dr. Billers einen tüchtigen, zielbewußten Führer, der selbst aus dem Kaufmannsstande hervorgegangen war und das Steuer in den Sturmeszeiten des Krieges und der Inflation geschickt zu führen verstand.

Die Durchschnittszahl der Einzelmitglieder je Genossenschaft ist in der Zeit nach der Inflation größer als vor dem Kriege, was zeigt, daß die Genossenschaften an ihrem Platze und in ihrem Bezirke immer mehr Fuß gefaßt haben. Dagegen spricht auch nicht, daß die Durchschnittszahl nach der Inflation in den einzelnen Jahren keine großen Schwankungen aufweist. Tabelle 2 gibt interessante Aufschlüsse über die zahlenmäßige Zusammensetzung der Genossenschaften. Aus dieser Tabelle geht hervor, daß in den letzten drei Jahren die Zahl der Genossenschaften bis zu 50 Mitgliedern absolut und prozentual am stärksten zugenommen hat, während in der Größenklasse von 51 bis 100 Mitgliedern eine langsame Abnahme festzustellen und die Zahl der Genossenschaften mit mehr als 100 Mitgliedern ungefähr gleich geblieben ist. Zahlenmäßig weitaus am stärksten ist die Kategorie bis zu 25 Mitgliedern. Es zählten im Jahre 1929 von 394 Genossenschaften 340 = 86,2 % des Gesamtbestandes bis zu 100 Mitgliedern; nur 54 Genossenschaften = 13,8 % zählten über 100 Mitglieder. Die analogen Zahlen für das Jahr 1930 sind 354 und 62 oder prozentual ausgedrück 85,5 % und 14,5 %, für das Jahr 1931: 366 und 60 oder in Prozenten 86 % und 14 %.

Tabelle 1.

Durchschnittliche Mitgliederzahlen der Genossenschaften.

Jahr	Mitglieder	Jahr	Mitglieder
1913	53	1928	64
1924	61	1929	65
1925	60	1930	64
1926	64	1931	62
1927	60		

Tabelle 2.

Verteilung der Mitgliederzahlen auf die Genossenschaften.

Mitgliederzahlen	1929		1930		1931	
bis 15 Mitgl.	70 Gen.		79 Gen.		89 Gen.	
von 16— 25 Mitgl.	84 Gen.		76 Gen.		86 Gen.	
von 26— 50 Mitgl.	104 Gen.	258	118 Gen.	273	116 Gen.	291
von 51— 75 Mitgl.	57 Gen.		58 Gen.		53 Gen.	
von 76— 100 Mitgl.	25 Gen.	82	23 Gen.	81	22 Gen.	75
von 101— 150 Mitgl.	29 Gen.		30 Gen.		32 Gen.	
von 151— 200 Mitgl.	7 Gen.	36	7 Gen.	37	6 Gen.	38
von 201— 250 Mitgl.	4 Gen.		8 Gen.		6 Gen.	
von 251— 300 Mitgl.	3 Gen.	7	1 Gen.	9	2 Gen.	8
von 301— 350 Mitgl.	3 Gen.		4 Gen.		3 Gen.	
von 351— 400 Mitgl.	1 Gen.	4	3 Gen.	7	3 Gen.	6
von 401— 450 Mitgl.	1 Gen.		2 Gen.		3 Gen.	
von 451— 500 Mitgl.	3 Gen.	4	2 Gen.	4	— Gen.	3
von 501— 750 Mitgl.	2 Gen.	2	3 Gen.	3	4 Gen.	4
von 751—1000 Mitgl.	— Gen.	—	— Gen.	—	— Gen.	
über 1000 Mitgl.	1 Gen.	1	1 Gen.	1	1 Gen.	1
	394 Gen.	394	415 Gen.	415	426 Gen.	426

Der Umfang der geschäftlichen Tätigkeit der Genossenschaften ergibt sich aus der Höhe der erzielten Umsätze. In Tabelle 3 wird ein Ueberblick über die Entwicklung des Gesamtumsatzes seit 1924 geboten, wobei die entsprechenden Zahlen für das Jahr 1913 zum Vergleich vorangestellt sind. Die Umsätze umfassen sowohl Lagerumsätze als sog. direkte Umsätze, bei denen die Waren direkt von den Fabrikanten an die Mitglieder geliefert wurden, ohne daß sie das Lager der Genossenschaft berührten, für die aber die Genossenschaften die Verrechnung übernommen hatten. Daneben sind die Gesamtumsätze verzeichnet, die die Edekazentrale mit den Genossenschaften getätigt hat. Die Zahlen geben ein Bild von dem Umfang, den der zentralisierte Einkauf innerhalb der Bewegung erreicht hat. Sie zeigen insbesondere auch die fortschreitende Erfassung des Gesamtumsatzes der Genossenschaften durch die Edekazentrale. Der Gesamtumsatz, über den die Genossenschaften berichten, beruht auf den Verkaufspreisen, die die Genossenschaften ihren Mitgliedern berechnen. Der Umsatz der Genossenschaften mit der Edekazentrale bezieht sich dagegen auf die Einkaufspreise, die die Genossenschaften der Edekazentrale zu zahlen haben. Eine exakte Bestimmung des prozentualen Anteiles des Umsatzes der Genossenschaften mit der Edekazentrale an ihrem Gesamtumsatz ist daher nicht möglich.

Betrachtet man die Durchschnittsumsätze für die einzelne Genossenschaft und für das einzelne Mitglied (Tab. 4), so stellt man für die Jahre 1930/31 nach einer Periode der Steigerung einen absoluten und prozentualen Rückgang fest. Die Erklärung dafür bildet die Vermehrung der Zahl der Verbandsgenossenschaften und der Einzelmitglieder durch die hinzugekommenen Neugründungen. Diese neuen Genossenschaften, die z. T. nur wenige Monate umsatzmäßig gearbeitet haben, drücken naturgemäß auf den Durchschnittsumsatz. Berücksichtigt man, daß z. B. 1924 zur Umsatzstatistik 465 Genossenschaften berichtet haben, dagegen 1931 nur 422 und trotzdem fast eine Verdoppelung der Umsätze festzustellen ist, so ist damit der durch die innere Konzentration der Edekabewegung herbeigeführte Leistungserfolg nachgewiesen.

Tabelle 3.

Umsatzentwicklung der Genossenschaften.

Jahr	Berichtende Genossenschaften	Gesamtumsatz in M bzw. RM	Umsatz mit der Edekazentrale in M bzw. RM	Edekazentrale in Proz. vom Gesamtumsatz
1913	100	60 424 034	9 365 327	15.5
1924	465	174 598 390	62 787 000	36,0
1925	413	194 575 838	79 466 199	41,0
1926	369	200 218 770	73 285 000	37,0
1927	374	225 214 949	85 786 984	38,0
1928	378	238 318 663	100 470 000	42,2
1929	383	260 894 587	123 000 000	47,1
1930	407	265 969 224	143 129 638	53,1
1931	422	266 942 329	144 051 046	53,9

Tabelle 4.

Jahresdurchschnittsumsätze.

Jahr	je Genossenschaft in M bzw. RM	Proz.	je Einzelmitglied in M bzw. RM	Proz.
1913	604 240	100,0	12 000	100,0
1924	375 480	62,1	5 719	47,6
1925	471 128	78,0	7 520	62,6
1926	542 598	89,8	8 304	69,2
1927	602 179	99,6	9 481	79,0
1928	630 473	104,3	9 663	80,5
1929	681 187	112,7	10 479	87,3
1930	653 478	108,1	10 211	85,1
1931	632 565	104,7	10 154	84,6

Tabelle 5.

Gesamtvermögen der Genossenschaften.

Jahr	Eigenes Vermögen RM	in Proz. vom Gesamtvermögen	Fremdes Vermögen RM	in Proz. vom Gesamtvermögen	Gesamtvermögen RM
1924	12 993 214	32,6	26 878 317	67,4	39 871 531
1925	14 814 255	31,3	32 541 999	68,7	47 356 254
1926	14 995 020	30,3	34 588 803	69,7	49 583 823
1927	16 987 929	29,7	40 210 782	70,3	57 198 711
1928	18 661 099	30,5	42 489 518	69,5	61 150 617
1929	19 467 243	29,1	47 477 774	70,9	66 945 017
1930	21 495 820	30,2	49 793 394	69,8	71 289 214

Ueber die Vermögensverhältnisse der Genossenschaften gibt zunächst Tabelle 5 näheren Aufschluß. Zum Eigenvermögen der Genossenschaften werden die Geschäftsguthaben, Reserven und Reingewinne gerechnet, zum fremden Vermögen die sonstigen Einlagen der Mitglieder, ferner Kredite von Lieferanten, Bank-, Wechsel- und Hypothekenkredite und sonstige aufgenommene Fremdkapitalien. Gegenüber dem Jahre 1924 stieg das Gesamtvermögen im Jahre 1930 um rund 31,5 Mill. RM. oder um 78 %. Das Eigenvermögen hat zwar mit einer Steigerung im gleichen Zeitraum um 66 % mit der Vermehrung des Gesamtvermögens nicht im vollen Maße Schritt gehalten, doch kann das Verhältnis nicht als ungünstig bezeichnet werden. Die Steigerung zeugt durchaus von einer gesunden Eigenfinanzierungs- und Reservepolitik, die sich auch klar aus Tabelle 6 ergibt. Auch auf den einzelnen Genossen umgerechnet, ergibt sich eine ständige Steigerung des durchschnittlichen Geschäftsguthabens eines Genossen (Tabelle 7).

Tabelle 6.

Eigenvermögen der Genossenschaften.

Jahr	Zahl der Bilanzen	Geschäftsguthaben RM	Reserven RM	Gewinn RM	Summe RM
1924	458	8 740 938	3 289 419	962 857	12 993 214
1925	427	9 715 947	3 839 139	1 259 169	14 814 255
1926	376	10 185 672	3 327 873	1 481 475	14 995 020
1927	397	11 573 496	3 860 331	1 554 102	16 987 929
1928	388	12 601 595	4 130 122	1 929 382	18 661 099
1929	365	13 485 130	4 122 299	1 859 814	19 467 243
1930	413	15 263 056	5 054 175	1 178 589	21 495 820

Tabelle 7.

Durchschnittshöhe des Geschäftsguthabens je Genosse.

Jahr	M bzw. RM	Jahr	M bzw. RM
1913	469	1927	470
1924	294	1928	511
1925	363	1929	539
1926	424	1930	579

Tabelle 8.

Allgemeine Unkostenstatistik.

Jahr	Berichtende Genossenschaften	Gesamtunkosten %
1925	319	7,52
1926	319	6,91
1927	334	6,34
1928	344	6,48
1929	366	6,75
1930	394	6,64

Für die Rentabilität der Genossenschaften ist die Höhe der Unkosten von ausschlaggebender Bedeutung. Dies umsomehr, weil der Handel mit Kolonialwaren und Lebensmitteln ein Pfenniggeschäft und außerdem auch mit Risiko verbunden ist. Wie Tabelle 8 ausweist, war der Durchschnittsunkostensatz in den letzten Jahren zwar schwankend, doch ist gegenüber dem Jahre 1925 für das Jahr 1930 ein Rückgang der durchschnittlichen Unkosten um fast 1 % zu verzeichnen. Das bedeutet bei einem Umsatze von 266 Mill. RM. im Jahre 1930 eine Ersparnis von rund 2,6 Mill. RM. Natürlich ist der Unkostensatz bei den einzelnen Genossenschaften verschieden hoch. So hat eine Bezirksgenossenschaft, deren Mitglieder auf mehrere Orte verteilt sind, verhältnismäßig mehr Unkosten als eine Genossenschaft, die ihr Arbeitsgebiet auf eine Stadt beschränkt. Das Versorgungsgebiet einer Genossenschaft ist gewöhnlich eine Stadt mit ihren Vororten. Man findet die Geschäfte in der Großstadt ziemlich gleichmäßig überall verteilt, und regelmäßig dienen sie nur dem Bedarf der näheren Umgebung. Uebrigens sei an dieser Stelle gleich bemerkt, daß auch die Versorgungsgebiete der übrigen Genossenschaftsgruppen örtlich begrenzt sind. Die sog. zwischenörtlichen Einkaufsgenossenschaften haben es zu tun mit Geschäften, die den nur in längeren Perioden wiederkehrenden Bedarf decken (den periodischen Bedarf). Diese sind in ihrem Standort gebunden an die Verkehrsstraßen, die ihrerseits durch die Geschäfte dieser Art ihr typisches Gepräge erhalten. Hierhin gehören z. B. die Glas-, Porzellan-, Luxuswaren-, Manufakturwaren-, kurz alle Spezialartikelgeschäfte. Mit diesen Handelstypen beschäftigt sich ja unsere Darstellung nicht. Eine Ausnahme hinsichtlich

des Versorgungsgebietes machen einige größere Genossenschaften vor allem der Lebensmittelhändler, wie z. B. die Genossenschaften in Gotha, Stuttgart, Oldenburg und Chemnitz (mit Mitgliedern in 18 Orten).

Ein abgerundetes Bild der stark fortschreitenden Zentralisation des genossenschaftlichen Einkaufs geben die Statistiken der Tabellen 9—13. Bemerkenswert ist die in Tabelle 13 ersichtliche Senkung des Unkostensatzes.

Tabelle 10.

Umsatzentwicklung von 1924 bis 1931.

1	2	3	4	5	6
Jahr	Umsatz der Zentrale RM	Umsatz der Importstelle RM	Buchumsatz [2 und 3] RM	Direkte Umsätze RM	Gesamtumsatz [4 und 5] RM
1924	27 356 762	4 304 344	31 661 106	31 126 230	62 787 336
1925	35 647 189	6 063 877	41 711 066	35 971 853	77 682 919
1926	33 171 433	6 455 142	39 626 575	33 659 254	73 285 829
1927	38 896 997	6 994 263	45 891 260	39 895 725	85 786 984
1928	47 217 124	8 262 259	55 479 383	44 991 218	100 470 601
1929	65 530 564	10 678 950	76 209 515	46 855 542	123 065 056
1930	87 272 634	10 204 271	97 476 905	45 651 734	143 129 639
1931	92 900 075	9 935 282	102 835 357	42 193 410	145 028 767

Tabelle 11.

Geschäftsguthaben bei der Edekazentrale.

Jahr	M bzw. RM.
1924	342 700,95
1925	512 479,—
1926	499 358,50
1927	461 188,27
1928	449 690,26
1929	439 596,35
1930	451 841,13
1931	478 843,22

Tabelle 12.

Warenrückvergütungen der Edekazentrale ab 1927.

Jahr	RM.
1927	80 361,—
1928	119 562,34
1929	419 401,71
1930	499 741,31
1931	349 256,05

Tabelle 13.

Unkosten der Edekazentrale.

Jahr	in % vom Gesamtumsatz
1913	1,00
1924	2,10
1925	1,70
1926	1,53
1927	1,45
1928	1,30
1929	1,30
1930	1,25
1931	1,25

Zum Schluß sei kurz auf die wachsende Bedeutung des Geld- und Finanzierungs-Instituts, der Edekabank, hingewiesen. Die Zahlen in Tabelle 14 legen dafür ein beredtes Zeugnis ab.

Tabelle 14.

Die Entwicklung der Edekabank von 1924—1931.

Jahr	Anzahl der Mitgld.	Garantiemittel RM	Bilanzsummen RM	Gesamtumsätze RM	Spareinlagen RM	Gewinne RM
1924	507	3 796 610,68	4 674 137,51	231,6	1 732 248,16	17 975,18
1925	485	6 312 389,03	7 458 231,20	454,5	3 761 972,13	27 709,38
1926	421	5 727 048,90	9 879 417,98	556,0	5 923 070,32	35 759,60
1927	411	5 592 543,47	10 947 834,50	617,6	7 511 322,38	53 774,55
1928	401	5 473 811,47	14 531 424,51	652,3	10 292 730,58	64 350,40
1929	398	5 515 230,49	18 110 899,57	807,7	12 772 605,18	78 822,10
1930	419	5 901 101,52	20 644 837,45	942,0	14 289 588,07	92 271,26
1931	431	6 295 670,07	22 537 317,37	986,7	14 933 383,41	79 739,28

Die Geschichte der Genossenschaftsbewegung im Kolonialwaren- und Lebensmittelhandel ist mit Absicht ausführlicher gehalten, weil die Kleinhändler dieses Geschäftzweiges zu den ersten gehörten, die den Gedanken des Zusammenschlusses in die Tat umsetzen und damit dem übrigen Kleinhandel ein Beispiel gaben. Außerdem steht die Edekabewegung zahlenmäßig weit an erster Stelle unter den Genossenschaften des Kleinhandels und darf auch in organisatorischer und wirtschaftlicher Hinsicht den Vorrang beanspruchen. Die allgemeine Wirtschaftsentwicklung, die die Geschichte der Edekagenossenschaften entscheidend beeinflußt hat, ist auch für die anderen Genossenschaftgruppen des Kleinhandels von gleicher Bedeutung gewesen, sodaß es sich in den später folgenden Abschnitten erübrigt, die allgemeinen treibenden Kräfte mit derselben ins einzelne gehenden Gründlichkeit darzulegen. Im übrigen sei nochmals auf die eingangs erwähnte Schwierigkeit der Materialbeschaffung bei einzelnen Genossenschaftsgruppen hingewiesen.

2. Die Drogisten.

Auch die Genossenschaftsbewegung der Drogisten geht mit ihren Anfängen in die letzten Jahrzehnte des vorigen Jahrhunderts zurück. Aehnlich wie im Kolonialwarenhandel kam die Anregung zum Zusammenschluß wirtschaftlicher Art von der ständischen Organisation, dem im Jahre 1873 gegründeten Verbande deutscher Drogisten. Dieser Verband hatte damals bereits ein eigenes Korrespondenzblatt, in dem der Genossenschaftsgedanke bereits 1874 zum ersten Male erörtert wurde. Das Blatt brachte in Nr. 5 vom 1. Dezember 74 folgendes Eingesandt, das hier wörtlich wiedergegeben sei: „In einer Versammlung des Dresdner Drogistenvereins wurde beschlossen, die Gründung einer Drogisten-Feuerversicherung auf Gegenseitigkeit in nähere Erwägung zu ziehen. So notwendig diese Versicherung wohl sein mag, so tritt sie doch der Frage der Gründung eines Drogenkonsumvereins gegenüber in den Hintergrund. Wir Detaillisten befinden uns nicht in der Lage, einzelne Artikel in der Menge zu kaufen, wie sie als Orginalkolli in den Handel kommen, andere Artikel brauchen wir wieder so wenig, um sie direkt in England usw. mit Vorteil kaufen zu können. Wenn die Sache einer der größeren Vereine in die Hand nehmen wollte, so würden sich bald noch andere Teilnehmer finden. Das Wie und Wo ist mir noch nicht klar, und ich möchte alle Kollegen bitten, diese Angelegenheit zu ventilieren, was uns ja jetzt, da wir ein Korrespondenzblatt haben, sehr leicht gemacht ist.“ [41])

[41]) Zit. bei Dr. Fritz Thiessen, Die deutschen Drogisten, S. 282.

Der Verfasser des Eingesandt hatte mit seiner Anregung keinen Erfolg. Es wollte noch niemand recht diese Fragen berühren, da damals in dem Drogistenverbande nicht nur Einzelhändler, sondern auch Großhändler und Fabrikanten zusammengeschlossen waren. Wir sehen auch hier wieder, daß die Rücksicht auf die Grossisten und Lieferanten der Ausbreitung der Genossenschaftsidee im Wege stand.

Dann wurde im Jahre 1885 anläßlich der Braunschweiger Generalversammlung über die Gründung eines kaufmännischen Zusammenschlusses der Mitglieder beraten. Auf der Generalversammlung selbst stand der Punkt noch nicht zur Debatte. Der Bericht, den das Drogistenblatt über die Beratung brachte, ist in mancher Hinsicht charakteristisch für die vorgetragenen Ideen, die den Weg zur Drogistengenossenschaft bahnen sollten. „Eine Anzahl Drogisten", so schreibt die Zeitung, „trat bei Gelegenheit der Generalversammlung in Braunschweig zu einer Beratung darüber zusammen, welche Vorteile die Gründung einer kaufmännischen Genossenschaft der Verbandsmitglieder bieten könne, daß eine solche angestrebt werden müsse, besonders dann, wenn die Apotheker ihr eigentümliches Verlangen an die Lieferanten, an Drogisten nichts zu verkaufen, zur Durchführung bringen sollten."[42]) Interessant ist der Hinweis auf das Verhalten der Apotheker, mit denen die Drogisten damals auf gespannten Fuße standen, da jene in den Drogenhändlern ihre natürlichen Konkurrenten sahen, denen sie überhaupt die Existenzberechtigung absprachen. Dieser Kampf zwischen Apotheker und Drogist wollte nicht mehr enden, tobte in den verschiedensten Formen und zog sich bis in die letzten Jahre hin. Von den Apothekern also wurde mittelbar der Zusammenschlußgedanke bei den Drogisten gefördert. Fernerhin ist symptomatisch für die Einstellung der Detaillisten in jenen Jahren die äußerste Zurückhaltung, die man sich bei der Behsandlung des Genossenschaftsproblems auferlegte. Die Idee erschien im allgemeinen noch so revolutionär und „staatsgefährlich", daß man sich zu einem klaren ja oder nein nicht aufraffen konnte. Die Sache wurde lediglich „im Auge behalten", jeder positive Schritt aber vermieden. Im Jahre 1891 bot sich wieder Gelegenheit, der Frage näher zutreten, und zwar bei der Generalversammlung in Dresden. Allerdings wurde das Thema „Einkaufsgenossenschaften" wieder nicht auf die Tagesordnung gesetzt, sondern mehr einer privaten Aussprache der Interessenten überlassen. Die Drogistenzeitung schrieb nur zur Vorbereitung auf die in Aussicht gestellte Aussprache einen langen Artikel, der das Für und Wider abwog, ohne aber zu einem schließenden Urteil zu gelangen. In dem in der Verbandszeitung veröffentlichten Protokoll stand die kurze Nachricht: „Nur einige wenige Mitglieder blieben nach Beendigung der Generalversammlung beisammen, um etwas bezüglich eines Einkaufsvereins zu erfahren. Da sich niemand fand, der die Angelegenheit zur Verhandlung bringen wollte, erledigte sich die dazu gebotene Anregung". Die Jahre 1892 („Plan einer Drogistenbank" von Georg Coote, Kiel), 1899 („Verbandsschild und Einkaufsgenossenschaften") und 1902 („der Mittelstand und das Genossenschaftswesen"[43]) brachten im Verbandsblatt noch einige Ausführungen über das Genossenschaftswesen. Es fehlte aber an geeigneten mutvollen Persönlichkeiten, die die schlummernden Geister erwecken und die Initiative zum Handeln hätten ergreifen können. Es blieb daher alles still, bis sich in einem Drogenhändler, namens Emil Weber der rechte Führer fand. Emil Weber war Vorsitzender des Drogistenvereins des rheinisch-westfälischen Kohlengebietes und hatte hier auch schon die Idee des gemeinsamen Einkaufs zur Ausführung gebracht und gute Erfahrungen gesammelt. Auf die Tagesordnung der Nürnberger Delegiertenversammlung ließ er folgenden Antrag

[42]) Zit. bei Dr. Fritz Thiessen, Die deutschen Drogisten, S. 282.
[43]) Vortrag des Herrn Karl Urban, München, gehalten in der Monatsversammlung des bayrischen Drogistenblattes, 1902.

seines Bezirksvereins setzen: „Der Verband wolle Maßnahmen treffen, um wirtschaftliche Vorteile für seine Mitglieder zu erzielen". Emil Weber begründete in einer großen Rede diesen Antrag, wobei er auf Vorteile und Erfolge des gemeinsamen Einkaufs hinwies. In einem Artikel, den der „Drogenhändler" im Jahre 1906[44]) brachte, legte Weber seine Gedankengänge kar. Wesentlich ist die Beschränkung des Einkaufs auf ganz wenige Artikel, meist gutgehende Spezialitäten, und — schon damals von Weber propagiert — die Herausgabe eigener Marken. Aber — typisch für die Ideologie der Bewegung — auch Weber schließt mit den Worten: „Auf jeden Fall würde ich stets ein Gegner von Plänen sein, die darauf abzielen, den Großhandel ganz oder teilweise auszuschalten". Die Worte Emil Webers fanden in Deutschland einen ungeahnten Widerhall. Im Laufe der nächsten Jahre entstanden an verschiedenen größeren Plätzen des deutschen Reiches Einkaufsvereinigungen, vielfach noch ganz loser Art, z. T. Gelegenheitszusammenschlüsse. Die Form der Genossenschaft konnte sich nur allmählich durchsetzen. Selbst Emil Weber vermochte erst im Jahre 1908 seine eigene Vereinigung in eine Genossenschaft m. b. H. umzuwandeln. Mit der Bezeichnung „Einkaufsgenossenschaft deutscher Drogisten", den er ihr zulegte, brachte er zum Ausdruck, daß er diese Genossenschaft über das ganze Reichsgebiet auszudehnen beabsichtigte. Sie hatte ihren Sitz in Bochum, wurde aber später nach Düsseldorf verlegt, wo sie unter dem Namen „Egedro-Düsseldorf" bekannt geworden ist. Die Dresdner waren mit der Gründung ihrer Genossenschaft noch schneller fertig als die Bochumer (1907). Die nächsten Jahre brachten Neugründungen: in Berlin 1908 (Drogen-Magazin, später eingegangen), München (Einkaufsvereinigung bayrischer Drogenhändler) u. a.

Es ist einleuchtend, daß die Einkaufsbewegung im Drogeneinzelhandel nicht einen derartigen Umfang einnehmen konnte, wie im Lebensmittelhandel. Die Zahl der Genossenschaften und der Einzelmitglieder muß entsprechend dem geringeren Vorkommen von Drogenhandlungen kleiner sein. Zu berücksichtigen ist dabei auch, daß Gründungen nur an großen Plätzen vorgenommen werden konnten. Es existieren 34 Drogengenossenschaften in Deutschland. Die genossenschaftliche Entwicklung zeigt folgendes Bild:

Im Jahre 1909 gab es 5 Genossenschaften mit 209 Mitgl.
Im Jahre 1913 gab es erst 6 Genossenschaften mit 378 Mitgl.

Die Kriegs- und Inflationszeit hat, wie das schon bei der Edekabewegung festzustellen war, den Genossenschaftsgeist gefördert. Den Einkaufsgenossenschaften der Drogenhändler wurde als Zentralstellen die Verteilung der auf Karten abzugebenden Nährmittel Zucker, Sacharin und sonstige der Zwangswirtschaft unterstehenden Waren übergeben. Sie haben diese Aufgabe gelöst und manchen Artikel dem Drogisten zugeführt, der ohne das Bestehen einer Genossenschaft in andere Hände gekommen wäre.

Auch den Drogenhändlern lag natürlich der Gedanke einer Zentralisation des Einkaufs nahe. Doch wurde nicht sogleich eine wirtschaftliche Zentralstelle geschaffen, sondern die Drogenhändler beschritten den Weg, den die Kolonialwarenhändler nach ihrem ersten mißlungenen Versuch unter Dr. Biller auch eingeschlagen hatten. Sie gründeten zunächst einen Interessenverband der Drogengenossenschaften, der die einzelnen Vereinigungen zunächst in nähere Beziehungen zu einander bringen sollte. Dieser Verband wurde 1911 gegründet; seine Geschäftsführung lag beim Hansadrogenhaus in Hamburg. Sein Sitz wurde dann später nach Dresden verlegt, wo der Verband heute als Reichsverband der Genossenschaften des deutschen Drogenhandels besteht. Die Mitgliederbewegung in 21 Genossenschaften des Verbandes, die statistisch erfaßt wurden, veranschaulichen folgende Zahlen:

---

[44]) Der Drogenhändler, Jhg. 1906, S. 347 ff.

im Jahre 1924 2456 Mitglieder
im Jahre 1925 2567 Mitglieder
im Jahre 1926 2531 Mitglieder
im Jahre 1927 2513 Mitglieder
im Jahre 1928 2576 Mitglieder
im Jahre 1929 2730 Mitglieder
im Jahre 1930 2850 Mitglieder

Die Frage der Zentralisierung des Einkaufes, mit der sich die Drogisten bisher ohne praktische Folge befaßt hatten, wurde im Jahre 1918 vorläufig gelöst, und zwar in einer zwangsläufigen Form. Um nach Beendigung des Krieges Heeresgüter übernehmen zu können, mußte eine wirtschaftliche Bedarfsstelle des deutschen Drogenkleinhandels vorhanden sein. Zu diesem Zwecke wurde die Reichseinkaufsgenossenschaft des Drogenhandels, die Dedrova gegründet. An der Gründung waren neben dem deutschen Drogistenverbande 6 Genossenschaften beteiligt. Aber diese Zentrale wurde nich das, was man von ihr erwartete und was den Gründern vorschwebte. Der Direktor des deutschen Drogistenverbandes schreibt darüber[45]): „Solange es einige der Zwangswirtschaft unterliegende Artikel zu verteilen gab, konnte die Dedrova den einzelnen Genossenschaften hier und da einen Artikel vermitteln - weil es eben keine andere Möglichkeit für die Genossenschaften gab, den Artikel zu erhalten. Als aber ein Artikel nach dem anderen aus der Zwangsbewirtschaftung freigelassen wurde, ging jede Genossenschaft wieder ihren eigen alten Weg." Die Dedrova war eben nur unter dem Drucke der Verhältnisse entstanden, von einer Gemeinschaft im genossenschaftlichen oder berufsständischen Sinne war wenig zu spüren. So nimmt es nicht wunder, daß die Reichsgenossenschaft geradezu arbeitslos wurde und einem langsamen Siechtum verfiel. „Es war die Geschichte des Kindes, das seine Eltern verhungern ließen."

Unterdessen bemühten sich alle Drogistenkreise um die Schaffung einer neuen Zentrale. Nach sehr eingehenden Vorbereitungen schritt man zur Gründung einer Aktiengesellschaft, da man die Genossenschaftsform hier nicht für geeignet hielt. Die Dedrova Aktiengesellschaft wurde am 1. Juli 1924 in Berlin gegründet. Der deutsche Drogistenverband und der Reichsverband der Genossenschaften des deutschen Drogenhandels übernahmen als Vorzugsaktionäre die Patenschaft. Die freiwillige Zeichnung von Aktien zeigte ein so geringes Ergebnis, daß der deutsche Drogistenverband 1925 eine Zwangsumlage unter seinen Mitgliedern veranstaltete, um den Kapitalbedarf der Dedrova zu decken.

Im allgemeinen ist für die Geschichte der Drogistengenossenschaften charakteristisch, daß die Entwicklung einen sehr langsamen und stockenden Verlauf nimmt. Die gesamtwirtschaftlichen modernen Tendenzen des Einzelhandels sind für den Drogenhandel von nicht so einschneidender Bedeutung wie für den Kolonialwarenhandel, der die Konkurrenz neuer Unternehmungsformen in noch größerem Maße zu spüren bekam. Der Drogenhandel hatte sich ursprünglich hauptsächlich gegen die Apotheker zu wehren, in neuerer Zeit, was Toiletteartikel anbetrifft, auch gegen die Konkurrenz der Seifenhandlungen und der Friseure. Dem genossenschaftlichen Fühlen ist kein allzugroßer Spielraum gegeben. Das beweist das Liebäugeln mit der Aktiengesellschaft (Dedrova Aktiengesellschaft).

Die Leistungen der Genossenschaften des Drogenkleinhandels seien durch nachfolgende Statistik von 21 namhaften Genossenschaften, die dem Reichsverband angeschlossen sind, wiedergegeben. Die Mitgliederbewegung ist bereits oben gekennzeichnet.

Die Kapitalanteilsumme dieser 21 Genossenschaften betrug

---

[45]) Dr. Fritz Thiessen, Die deutschen Drogisten, S. 284.

im Jahre 1924	RM	636 000
im Jahre 1925	RM	692 000
im Jahre 1926	RM	977 000
im Jahre 1927	RM	1 086 000
im Jahre 1928	RM	1 262 000
im Jahre 1929	RM	1 430 000
im Jahre 1930	RM	1 710 000

Betriebskapital insgesamt (einschließlich Darlehen, Reservefonds und Kapitalanteil):

im Jahre 1924	RM	1 141 000
im Jahre 1925	RM	2 048 000
im Jahre 1926	RM	2 223 000
im Jahre 1927	RM	2 637 000
im Jahre 1928	RM	3 153 000
im Jahre 1929	RM	3 620 000
im Jahre 1930	RM	4 340 000

Die Umsätze beliefen sich auf:

im Jahre 1924	RM	6 145 000
im Jahre 1925	RM	10 425 000
im Jahre 1926	RM	11 729 000
im Jahre 1927	RM	13 305 000
im Jahre 1928	RM	14 545 000
im Jahre 1929	RM	15 938 000
im Jahre 1930	RM	17 645 000

Wir finden hier bei einer nicht erheblichen Zunahme der Mitgliederzahl der Genossenschaften ein sehr bedeutendes Anwachsen der Umsätze und des Kapitals, was auf einen starken inneren Aufbau dieser Genossenschaften schließen läßt.

Drogistengenossenschaften bestehen heute in nachstehend aufgeführten Plätzen des deutschen Reiches (Versorgungsgebiet: Stadt und näherer Stadtkreis):

Barmen	Erfurt	Mannheim
Berlin	Hagen	Mülheim (Ruhr)
Bremen	Halle (S.)	Münster
Breslau	Hamburg	Nürnberg
Chemnitz	Hannover	Oppeln
Cottbus	Kiel	Rostock
Danzig	Köln	Stettin
Dessau	Köln-Mül.	Wiesbaden
Dortmund	Königsberg (Pr.)	Wilhelmshafen
Dresden	Leipzig	Zwickau
Düsseldorf	Magdeburg	

3. Die Friseure.

Die Anfänge einer Genossenschaftsbewegung der Friseure gehen bis ins vorige Jahrhundert zurück. Die Entwicklung vollzog sich im Rahmen der allgemeinen Handwerkerpolitik. Das deutsche Handwerk hatte ja weit eher und intensiver den Weg genossenschaftlicher Selbsthilfe mit großem Erfolg beschritten als der Kleinhandel. Auch die alten Schulze-Delitzschen Genossenschaften waren in erster Linie Handwerkergenossenschaften. An sich ist die Behandlung der Genossenschaften des Handwerks nicht meine Sache. Wenn ich die Friseurvereinigungen in meinen Aufgabenkreis einbeziehe, so geschieht das aus folgendem Grunde. Der Friseur nimmt unter den Handwerkern eine gewisse Sonderstellung ein. Er ist nicht nur Handwerker, sondern auch Händler. Als Handwerker nimmt er nicht die Verarbeitung von Rohstoffen vor, sondern vermittelt lediglich Leistungen. Dagegen versetzt er sich als Verkäufer mannigfacher Waren, vor

allem von Toiletteartikeln und Parfümerien, tatsächlich in den Rang eines Detaillisten. Ja es ist sogar vielfach die Handelstätigkeit weit mehr ausgeprägt und lukrativer als die eigentliche Ausübung des Handwerks. Die Einkaufsgenossenschaften des übrigen Handwerks beschäftigen sich im allgemeinen mit dem gemeinschaftlichen Einkauf von Rohstoffen, die der Weiterverarbeitung unterliegen (Schuhmacher, Fleischer, Bäcker), wenn auch zu berücksichtigen ist, daß manche Artikel z. B. von den Bäckern im Wege des Kleinhandels weitergegeben werden. Die Friseure dagegen kaufen prinzipiell gemeinsam ein für den Kleinhandelsverkauf im Laden, während die Besorgung von Friseurgerätschaften zur Ausübung des Handwerks nur eine sekundäre Rolle spielt und keine nennenswerten Umsätze zeitigt. Ein Beweis für die Richtigkeit dieser Auffassung ist die Satzungsbestimmung betreffend den Erwerb und die Beendigung der Mitgliedschaft [46]): „Aufnahmefähig ist jeder Parfümerie- und Friseurgeschäftsinhaber". Es ist also nicht unumgänglich notwendig, daß der „Geschäftsinhaber" wirklich das Handwerk betreibt, der Handel mit Parfümerie genügt bereits den Anforderungen.

Der Friseurmeister Karl Moser in Karlsruhe gab auf den Bundestagungen der deutschen Friseure Ende des vorigen Jahrhunderts die Anregung zur Gründung von Genossenschaften. Derselbe Mann hat diesen Gedanken auch in den folgenden Jahren in Wort und Schrift lebhaft befürwortet. So kam es im Jahre 1894 zur Gründung der Genossenschaft Karlsruhe. In Leipzig war es G. Klemm, ein Mann, selbst einer Kleinhändlerfamilie entstammend, der die Bestrebungen Mosers auf das Lebhafteste unterstützte und 1901 die Leipziger Genossenschaft ins Leben rief. Größeren Umfang nahm die Bewegung erst nach 1900 an. Auch den Friseuren erschien eine zentrale Zusammenfassung der Kräfte eine Notwendigkeit. Im Jahre 1910 wurde die Gründung einer Interessengemeinschaft angeregt, um einheitliche und lebensfähige Bezugsbedingungen zu erreichen. Dieser Plan wurde 1912 verwirklicht durch die Errichtung einer Zentrale in Leipzig und zwar nicht in Form einer Genossenschaft, sondern als „Zentrale für Einkaufsgenos enschaften der Friseure Deutschlands zur Wahrung ihrer Interessen e. V." Die Geschäfte dieser Zentrale versieht bis heute die „Egef" Einkaufsgenossenschaft der Friseure in Leipzig. Die allgemeinen Faktoren, die der genossenschaftlichen Entwicklung der Friseure förderlich oder hinderlich waren, weisen keine unterschiedlichen Merkmale von den übrigen Genossenschaftstypen auf. Großhandel und z. T. auch die Fabrikanten versuchten die Genossenschaften gewaltsam zu unterdrücken. Im allgemeinen läßt sich sagen, daß gerade die Friseure unter der Führung ideell veranlagter und dabei praktisch begabter Männer ihren Weg mit großem Erfolg gegangen sind.

Bei einer zahlenmäßigen Uebersicht ergibt sich etwa dasselbe Bild wie bei den Drogisten.

Es wurden gegründet:

1894	1 Genossenschaft	1
1901	2 Genossenschaften	3
1902	2 Genossenschaften	5
1904	3 Genossenschaften	8
1905	1 Genossenschaft	9
1907	2 Genossenschaften	11
1909	1 Genossenschaft	12
1910	2 Genossenschaften	14
1911	2 Genossenschaften	16
1913	1 Genossenschaft	17
1914	1 Genossenschaft	18
1917	1 Genossenschaft	19
1918	4 Genossenschaften	23

[46]) § 2 der Satzung der „Egef" Leipzig.

1919	3 Genossenschaften	26
1920	2 Genossenschaften	28
1922	1 Genossenschaft	29
1923	1 Genossenschaft	30
1925	1 Genossenschaft	31
1927	1 Genossenschaft	32

Es meldeten zur Statistik:

1927	16 Genossenschaften mit 3733 Einzelmitgl.
1928	28 Genossenschaften mit 5469 Einzelmitgl.
1929	31 Genossenschaften mit 5694 Einzelmitgl.

Von den Vermögensverhältnissen und wirtschaftlichen Leistungen der Friseuregenossenschaften in den Jahren 1927 bis 1929 gibt die nachstehende Statistik Tabelle 15—17 ein übersichtliches Bild. Zugleich werden die 32 Standorte einzeln aufgeführt. Neuere Zahlen liegen leider zur Zeit nicht vor.

Tabelle 15.

Genossenschaft	Mitgliederbestand			Umsatz in RM		
	1927	1928	1929	1927	1928	1929
Bamberg	—	—	32	—	—	48 000,00
Bautzen	—	185	205	—	125 233,00	114 100,56
Barmen-Elbf.	193	191	187	176 000,00	183 373,00	300 000,00
Berlin	506	516	531	281 294,82	318 748,77	338 858,16
Berlin-Steglitz	14	16	19	29 431,00	40 607,00	48 425,00
Bonn a. Rh.	66	64	63	309 715,00	338 189,00	310 706,00
Breslau	200	200	230	199 515,02	244 994,00	254 000,00
Bremerhaven	—	63	65	—	70 000,00	75 590,97
Charlottbg.	—	—	89	—	—	101 157,26
Chemnitz	384	396	408	586 974,00	735 889,00	690 963,00
Dresden	400	437	426	318 094,50	377 355,79	310 099,47
Duisburg	106	103	116	325 300,00	329 000,00	340 000,00
Düsseldorf	—	70	61	—	212 000,00	199 271,00
Erfurt	174	216	255	223 600,00	268 000,00	280 000,00
Frankfurt-M.	286	253	287	225 000,00	275 000,00	270 000,00
Gera-Thür.	61	74	78	37 235,00	72 732,40	139 800,00
Göttingen	70	76	95	53 909,00	58 000,00	59 560,00
Hannover	—	198	212	—	175 000,00	170 000,00
Hanau	—	101	103	—	103 000,00	98 500,00
Karlsruhe	—	249	263	—	334 900,00	355 000,00
Königsberg	—	108	115	—	209 252,00	240 127,00
Leipzig	666	699	744	560 000,00	606 681,00	646 487,93
Lüdenscheid	—	18	13	—	9 307,00	8 772,17
Mainz	107	93	83	231 551,10	255 872,89	250 955,84
München, Para A.-G.	—	—	—	—	800 000,00	847 806,00
Nürnberg	185	187	184	168 369,50	188 000,00	183 135,00
Plauen i. V.	—	45	39	—	66 444,61	61 565,88
Regensburg	—	—	23	—	—	243 243,71
Stuttgart	—	419	439	—	648 000,00	691 000,00
Stettin	—	110	112	—	269 313,00	263 730,31
Wiesbaden	147	153	147	176 491,63	183 000,00	174 035,00
Würzburg	—	66	70	—	87 478,00	85 007,00
	3 733	5 469	5 694	4 082 480,57	7 688 370,46	8 999 097,22

Tabelle 16.

Genossenschaft	Reingewinne			Geschäftsguthaben		
	1927	1928	1929	1927	1928	1929
Bamberg	—	—	2 591,00	—	—	5 200,00
Bautzen	—	6 203,20	5 039,42	—	14 905,95	—
Barmen-Elbf.	—	4 043,00	5 978,06	21 504,00	23 981,00	33 345,00
Berlin	18 013,19	28 122,14	27 793,94	15 691,75	16 028,00	16 132,50
Berlin-Steglitz	825,00	1 464,00	1 524,00	3 500,00	3 550,00	3 650,00
Bonn a. Rh.	15 891,00	24 131,00	21 154,00	23 000,00	21 600,00	21 200,00
Breslau	11 419,75	13 667,00	14 315,23	4 440,00	5 040,00	5 540,00
Bremerhaven	—	3 786,12	2 936,81	—	3 893,60	4 224,00
Charlottbg.	—	—	4 824,00	—	—	4 799,10
Chemnitz	7 226,00	7 682,20	8 305,71	127 320,00	155 556,00	175 738,79
Dresden	13 341,65	12 312,54	9 208,18	85 701,34	93 316,06	90 698,48
Duisburg	24,73	10 594,45	4 760,20	60 026,86	58 885,33	61 683,94
Düsseldorf	—	483,00	3 579,00	—	30 670,00	31 293,00
Erfurt	8 373,00	4 488,97	10 818,72	13 476,00	18 631,35	22 754,45
Frankfurt-M.	4 306,00	5 848,08	5 647,18	42 000,00	48 930,00	46 913,00
Gera-Thür.	547,00	—	—	6 500,00	8 400,00	8 685,00
Göttingen	1 378,00	5 233,00	6 377,00	7 000,00	5 448,00	9 500,00
Hannover	—	4 499,00	5 838,00	—	18 260,00	18 550,00
Hanau	—	2 869,00	2 675,00	—	17 498,00	17 258,00
Karlsruhe	—	7 088,99	8 726,87	—	52 510,40	56 831,18
Königsberg	—	2 170,07	2 356,07	—	10 800,00	11 500,00
Leipzig	13 421,46	16 246,32	23 492,71	90 633,33	95 015,27	112 170,43
Lüdenscheid	—	149,76	118,00	—	1 564,95	—
Mainz	2 235,00	2 471,50	2 420,00	13 514,00	14 980,00	15 071,00
München, Para A.-G.	—	16 528,39	25 168,61	Akt. Kap.	50 000,00	Akt. Kap.
Nürnberg	3 772,99	2 124,00	2 195,21	26 494,66	—	37 501,61
Plauen i. V.	—	375,90	—	—	12 171,18	11 718,79
Regensburg	—	—	7 483,43	—	—	8 550,00
Stuttgart	—	2 780,00	3 450,00	—	37 967,00	42 359,00
Stettin	—	4 822,72	6 172,85	—	7 170,00	7 260,00
Wiesbaden	—	—	7 074,00	32 211,30	34 982,30	35 447,00
Würzburg	—	6 536,01	8 231,12	—	4 800,00	4 550,00
	100 774,77	196 720,36	240 254,32	590 086,24	877 135,53	923 164,27

Tabelle 17.

Genossenschaften	Haftsumme			Div. Sparguthaben		
	1927	1928	1929	1927	1928	1929
Bamberg	—	—	6 400,00	—	—	—
Bautzen	—	25 450,00	—	—	10 995,20	11 835,53
Barmen-Elbf.	18 850,00	20 400,00	42 300,00	7 470,00	—	7 131,35
Berlin	14 250,00	14 725,00	16 100,00	6 414,88	7 196,81	8 103,50
Berlin-Steglitz	3 500,00	3 550,00	3 450,00	—	—	—
Bonn a. Rh.	23 000,00	21 600,00	21 200,00	33 386,00	40 083,00	42 719,00
Breslau	8 880,00	10 080,00	11 160,00	4 765,82	5 221,00	18 408,64
Bremerhaven	—	9 450,00	150,00	—	—	5 518,44
Charlottbg.	—	—	50,00	—	—	11 591,44
Chemnitz	127 500,00	107 050,00	119 400,00	2 688,00	4 637,00	5 917,52
Dresden	86 400,00	93 500,00	91 400,00	201 184,92	251 820,00	—
Duisburg	49 700,00	47 300,00	47 700,00	39 581,62	—	60 918,36
Düsseldorf	—	300,00	300,00	—	—	—
Erfurt	21 600,00	26 400,00	30 700,00	421,00	1 569,91	2 390,91
Frankfurt-M.	126 000,00	146 700,00	140 000,00	22 824,00	31 312,40	33 077,00
Gera-Thür.	6 500,00	8 400,00	14 250,00	5 241,00	3 545,95	—
Göttingen	7 000,00	7 600,00	9 500,00	—	2 468.00	3 079,00
Hannover	—	17 600,00	18 550,00	—	8 830,00	9 390,00
Hanau	—	27 000,00	27 000,00	—	285,00	3 637,00
Karlsruhe	—	57 400,00	58 700,00	—	44 168,03	46 866,36
Königsberg	—	10 800,00	11 500,00	—	—	—
Leipzig	92 125,00	95 875,00	113 650,00	91 436,00	113 763,68	128 750,97
Lüdenscheid	—	—	3 600,00	—	—	—
Mainz	21 400,00	18 600,00	16 600,00	57 646,43	64 745,73	63 686,82
München, Para A.-G.	—	—	—	—	—	—
Nürnberg	83 100,00	—	44 400,00	4 875,47	—	9 599,03
Plauen i. V.	—	15 300,00	13 500,00	—	—	—
Regensburg	—	—	18 600,00	—	—	—
Stuttgart	—	41 900,00	43 900,00	—	23 026,00	21 430,00
Stettin	—	15 060,00	14 400,00	—	16 244,26	15 449,39
Wiesbaden	45 900,00	48 000,00	46 200,00	15 238,62	19 473,02	19 084,00
Würzburg	—	4 300,00	4 550,00	—	—	—
	769 305,00	927 940,00	989 210,00	502 447,98	660 458,23	528 581,26

4. Die Tabakwarenhändler.

Die Bestrebungen der Detaillisten im Tabakwareneinzelhandel, die auf einen Zusammenschluß hinzielen, liegen nicht soweit zurück wie bei den ersten Gruppen. Was in dieser Hinsicht hier den Ausschlag gegeben hat, war die wachsende Macht der deutschen Tabakindustrie und der Ausbau des großkapitalistischen Filialsystems, das den selbständigen Händler zu verdrängen suchte. Der gemeinsame Einkauf zur Erzielung günstigerer Preisbedingungen ist daher in erster Linie das Ziel. Vor dem Kriege schlossen sich an einigen Plätzen zu diesem Zwecke Gruppen von Zigarrenhändlern zusammen. An wenigen Orten, so in Frankfurt a. M., München und Hamburg schritt man zur Gründung von eingetragenen Genossenschaften. Im allgemeinen war die Genossenschaftsidee noch nicht zum Leben erweckt. Von besonderer Bedeutung für den Tabakwarenhandel ist von jeher die Einstellung und Entwicklung der Zigarren- und Zigarettenindustrie gewesen. Kurz vor dem Kriege zeigten sich die ersten Ansätze für die Bildung eines Zigarettenkonzerns unter der damaligen Leitung des Herrn Gütschow von der Firma Georg A. Jasmatzi in Dresden. Während des Weltkrieges wurde dieses Unternehmen aufgelöst; die Firmen liquidierten und wurden von der Deutschen Bank übernommen. Nach dem Kriege nahm die Entwicklung ihren unge-

störten Verlauf und hatte die heutige Konzernbildung (Reemtsa-Neuerburg im Gefolge. Unabhängig von der damaligen Liquidation blieben die betreffenden Firmen ohne Ausnahme liquide; sie schlossen sich zur Interessengemeinschaft deutscher Zigarettenfabriken (IDZ) zusammen und senkten die Nutzenspanne des Handels um ungefähr die Hälfte. Infolge der großen Warenknappheit im Kriege mußte sich der Handel das trotz seiner heftigen Proteste gefallen lassen. Man kann nicht behaupten, daß durch diesen Druck seitens der Industrie der genossenschaftliche Zusammenschluß im Tabakhandel stärker zutage getreten wäre. Zwar wurde 1916 in Essen eine Genossenschaft gegründet, doch erhielt diese von den der IDZ angeschlossenen Fabriken keine Ware. Ueberhaupt machte die IDZ den Genossenschaften Schwierigkeiten bei Warenlieferungen, sofern es überhaupt dazu kam. „Vorgetragene Wünsche, die Lieferungsbedingungen so zu stellen, daß für die Uebernahme der Verteilung und des Kreditrisikos ein entsprechender Nutzen gewährt würde, fanden keine Berücksichtigung. Wo eine Genossenschaft bestand, wurden ihre Preise in jedem Falle unterboten“ [47]). So kam es, daß in den älteren Genossenschaften fast ausschließlich die kleinsten Geschäfte vereinigt waren, während die größeren Zurückhaltung übten. Durch die Inflation wurden einige Neugründungen begünstigt, weil der Einzelhändler meist nicht in der Lage war, größere Warenposten allein zu erwerben. Andererseits fielen aber den inflatorischen Einwirkungen auch manche Genossenschaften zum Opfer. In diese Zeit fällt die Gründung eines Verbandes. Andere Kleinhandelszweige hatten der Genossenschaftsbewegung der Tabakhändler schon den Weg gewiesen und wesentliche Vorarbeit geleistet. Die unmittelbare Anregung ging von einem kleinen Tabakhändler Pfannmüller auf dem Verbandstage in Essen aus. In Kassel wurde dann im Jahre 1920 „der Verband der Einkaufsgenossenschaften der Zigarrenladeninhaber Deutschlands“ gegründet und sein Sitz nach Essen verlegt. Der junge Verband hatte in den ersten Jahren seines Bestehens einen sehr schweren Stand, da die Liquidation mancher Genossenschaften der Werbung neuer Mitglieder nicht dienlich war. Eine Zeitlang gehörten ihm nur 5 Mitglieder an. Die Idee eines zentralisierten Einkaufs ließ naturgemäß auch bei den Zigarrenhändlern nicht lange auf sich warten. Anläßlich des 1924 in Nürnberg abgehaltenen Genossenschaftstages wurde diese Zentrale geschaffen, die „Redezi“ Reichsgenossenschaft der Zigarrenhändler e. G. m. b. H. mit ihrem Sitz in Essen. Große praktische Bedeutung freilich hat diese Zentralgenossenschaft nicht gehabt und besitzt auch heute noch nicht den Rang, der ihr in der Genossenschaftsbewegung zukommen sollte. Die Arbeit, die nach der Wiederherstellung der deutschen Währung einsetzte, gestaltete sich unter dem Drucke von Großhandel und Industrie äußerst schwierig und mußte sich in den ersten Jahren fast völlig darauf beschränken, die bestehenden Betriebe zu festigen. Erst vom Jahre 1928 an setzte eine etwas lebhaftere Gründungstätigkeit ein. So wenig Genossenschaften der kleine Verband auch umfaßte, hielten Führer und Mitglieder zähe an ihren genossenschaftlichen Grundsätzen fest. Als die Zigarettenindustrie im Jahre 1929 eine Umsatzprämie einführte, erachteten Viele die Gelegenheit für günstig, aus der Zugehörigkeit zu einer Genossenschaft Vorteile zu ziehen. Der Verband lehnte jedoch seine Mitwirkung bei Gründungen ab, die offensichtlich nur um der Prämie willen vorgenommen werden sollten. „Nicht um Prozente, sondern um Genossen muß es gehen“. So schrieb das Tabakecho [48]). Es wurden dann auch mit einer Ausnahme nur dort die Betriebe eröffnet, wo die vorbereitenden Maßnahmen bereits vor dem Monat April lagen. Im September 1929 brachten die Lieferungsbedingungen der Zigarrenindustrie die Vorschrift, den Genossenschaften sei die Rabattweitergabe an

[47]) Tabak-Echo, 10 Jhg., Nr. 25.
[48]) Tabakecho 10. Jhg., Nr. 25.

ihre Mitglieder verboten. Dieses Verbot beraubte die Genossenschaften eines ihrer wichtigsten Werbemittel. Trotzdem machte die Bewegung Fortschritte. Die mit der Zigarettenkontingentierung verbundene Steuer und Preiserhöhung, die am 1. Januar 1930 in Kraft trat, sah die Genossenschaften plötzlich vor eine schwere Entscheidung gestellt. Zigarettenindustrie und Großhandel verlangten gemeinsam, daß die Genossenschaften im Verkehr mit ihren Mitgliedern Großhandelspreise berechnen müßten, daß sie also dem Zwecke ihrer Gründung gewaltsam entsagen sollten. Der Verband der Genossenschaften fügte sich nicht, obwohl mehreren seiner Genossenschaften nihct einmal Zigaretten gegen sofortige Barkasse geliefert wurden. Wenn man in Erwägung zieht, daß die gesamten Tabakwarenhandelsorganisationen mit ihren runa 20 000 Mitgliedern seit dem Kriege keinen Kampf gegen die Zigarettenindustrie gewonnen hatten, so war es hier immerhin ein sehr beachtliches Ergebnis, daß eine an Zahl verhältnismäßig schwache Gruppe ohne wesentliche Zugeständnisse anderer Art den Streit beenden konnte. Bemerkenswert dürfte sein, daß die Zigarettenindustrie anläßlich der Einstellung ihres Kampfes gegen die Genossenschaften die Forderung erhob, bis zum 31. März 1931 keine neuen Genossenschaften zu gründen. In den letzten Jahren haben die Zigarrenhändlergenossenschaften einen im Verhältnis zu den übrigen Gruppen der Kleinhändler starken Aufstieg genommen. Die Entwicklung der letzten Zeit wird durch folgende Zahlen illustriert.

Der Verband umfaßte

Im Jahre	Genossenschaften	mit Einzelmitgl.
1926	12	1079
1927	12	1180
1928	14	1631
1929	23	2225
1930	28	2610
1931	32	2980

Ueber Umsätze und Unkosten von 22 Genossenschaften gibt eine Statistik Aufschluß (leider nur für die Jahre 1927 bis 1929):

	Gesamtumsätze.
1927	7 359 000
1928	10 045 000
1929	16 098 000

Die durchschnittlichen Gesamtunkosten der Genossenschaften betragen in diesen Jahren

1927	3,2 %
1928	3,1 %
1929	3,15 %

Die Tabellen 18 und 19 bringen eine Aufteilung der Mitglieder, Umsätze und Unkosten auf die 22 einzelnen Genossenschaften, womit zugleich die Versorgungsgebiete angegeben sind. Wir finden entsprechend dem Anwachsen der Gesamtumsätze der Genossenschaften auch ein Steigen der Umsätze pro Einzelgenossenschaft und pro Einzelmitglied. Die Umsätze pro Einzelmitglied der Genossenschaft sind ziemlich verschieden groß; hier steht an erster Stelle Mainz (mit 63 Mitglieder und 15398 RM. Umsatz pro Mitglied) an letzter Stelle Leipzig (mit 280 Mitgl. und nur 1924 RM. Umsatz pro Mitglied). Auch die Unkostensätze sind durchaus ungleichartig, sie schwanken 1929 zwischen 0,6 % (Trier) und 7,3 % (Dortmund).

Charakteristisch für die Geschichte dieser Genossenschaftsbewegung überhaupt s ind, wie bereits geschildert, die besonderen Hemmnisse, die hier mit ziemlicher Schärfe den Genossenschaften von Industrie und Großhandel in den Weg gelegt wurden, auf der anderen Seite die Ausdauer und emsige genossenschaftliche Arbeit der Kleinhändler.

Tabelle 18 (Zigarrenhändler).

	Mitgliederzahl			Umsätze (in Tausend RM.)		
	1927	1928	1929	1927	1928	1929
Dortmund	131	172	172	1218	1501	1809
Breslau	170	153	127	1380	1360	1719
Hannover		176	188		1173	1481
Frankfurt M.	102	104	126	707	686	1315
Essen	139	147	214	910	1317	1282
Mainz	57	64	63	561	504	970
München		120	123		693	943
Barmen	98	92	113	664	673	931
Magdeburg			69			915
Berlin-Neukölln	65	82	93	317	416	567
Leipzig	248	268	280	393	477	538
Köln			114			526
Kassel	59	59	54	471	443	485
Bielefeld			52			462
Krefeld	57	63	62	350	413	400
Aachen			104			365
Wiesbaden	68	78	80	269	260	326
Halle (S.)			65			307
Stettin			41			209
Wesermünde	46	53	53	119	129	131
Glogau			11			107
Trier			21			298

Tabelle 19 (Zigarrenhändler).

	Umsätze pro Mitgl.			Unkosten in Prozent		
	1927	1928	1929	1927	1928	1929
Dortmund	9350	8700	10522	6,2	6,35	7,3
Breslau	8000	8900	13542	2,63	2,21	3,1
Hannover		6700	7880		3,0	2,5
Frankfurt M.	7000	6600	10438	3,7	4,33	3,4
Essen	6500	9000	5991	4,9	3,9	4,9
Mainz	10000	7000	15398	3,85	3,5	2,97
München		5900	7671		5,2	4,1
Barmen	6500	7300	8243	3,9	4,2	4,6
Magdeburg			13272			1,9
Berlin-Neukölln	5000	5000	6106	2,68	2,5	2,55
Leipzig	1600	1800	1924	4,6	4,5	4,6
Köln			4613			1,38
Kassel	8000	7500	8995	3,4	3,31	3,5
Bielefeld			8892			2,0
Krefeld	6000	6600	6464	2,0	4,0	4,0
Aachen			3516			1,5
Wiesbaden	4000	3300	4079	5,0	5,5	4,5
Halle (S.)			4737			2,2
Stettin			5109			1,0
Wesermünde	2500	2460	2489	4,5	4,0	4,5
Glogau			9777			3,0
Trier			14200			0,6

Die Milchhändler.

Das Genossenschaftswesen im Milchkleinhandel erlebte um die Jahrhundertwende im Rheinland seine Entstehung. Hier waren es die Landwirte, die mit ihren eigenen, im Entstehen begriffenen Organisationen eine monopolartige Stellung dem städtischen Kleinhändler gegenüber errangen und auf diesen einen Druck auszuüben begannen. Die ländliche Genossenschaftsbewegung hat gewissermaßen eine städtische ausgelöst. Es galt, den Landwirten mit gleichem zu begegnen.

Noch größer wurde die Gefahr für den Kleinhändler, als ländliche Erzeuger eigene Verkaufsstellen in den Städten einrichteten und damit ein bedrohliches Filialsystem schufen. Die Anregung zur Genossenschaftsgründung ging von einem Essener Milchhändler Egidius Doll aus, der im Jahre 1902 zu Essen die erste Milchhandelsgenossenschaft unter der Firma „Essener Milchhändlerverein G. m. b. H. (Essener Milchhandelsgenossenschaft) ins Leben rief, der sofort 96 Milchhändler beitraten. Diese Genossenschaft ist heute eine der größten und am besten organisierten im Reiche. Die Zahl der Mitglieder betrug in den letzten Jahren bis 1931 etwa gleichbleibend 106 mit 31 800 RM. Geschäftsanteilen insgesamt.

Die Genossenschaftsbewegung im städtischen Milchhandel ist im allgemeinen erfolgreich gewesen. Vom Westen griff sie bald über auf sämtliche Teile des deutschen Reiches. Annähernd genaue Angaben über die Entwicklung und wirtschaftlichen Leistungen der Genossenschaften sind schwer zu erhalten, da eine Zentrale in Gestalt eines Reichs- oder Revisionsverbandes bisher nicht geschaffen wurde. Bemerkt sei, daß sich die städtischen Genossenschaften zum großen Teil hauptsächlich ländliche Molkereibetriebe zwecks rationeller Arbeit angegliedert haben.

Es bestehen einige territoriale Verbände, die aber nicht nur Genossenschaften, sondern auch Berufsvereine und Ortsgruppen der Milchhändler in sich vereinigen und in erster Linie Fachverbände sind. Zu nennen sind hier:

Der Reichsverband deutscher Milchhändlervereine e. V.

	Einzelmitgl.
Hamburg mit	9300
der rheinisch-westf. Verband Essen	4293
der sächsische Verband Dresden	2500
die Vereinigung d. Milchhändler von Rheinland und Westfalen, Düsseldorf	400
der rheinisch-bergisch-märkische Verband Elberfeld	90
	17393 Mitgl.

Es gibt heute in Deutschland etwa 100 Genossenschaften der Milchhändler.

6. Die Gastwirte.

Vor dem Kriege war die Zahl der Gastwirtsgenossenschaften gering. Im Jahre 1923 bestanden nur noch 10 Einkaufsgenossenschaften älteren Ursprungs. Diese entstanden in den ersten Jahren des 20. Jahrhunderts fast alle aus dem Bestreben heraus, gegen die Abhängigkeit von Brauereien, Brennereien und Weingroßhandlungen Front zu machen, die eine für die Gastwirte schädliche Preispolitik trieben. Vor allem spielten folgende Verhältnisse eine maßgebende Rolle, die auch heute noch zum großen Teil zutreffend sind. Die Brauer suchten ihre Bierabnehmer in einem Abhängigkeitsverhältnis zu halten, um ihres Absatzes gewiß zu sein. Die Abhängigkeit äußert sich in zweifacher Weise. Die Brauereien haben eigene Ausschankstellen und verpachten diese an die Wirte. Auf der andern Seite nutzen die kapitalstarken Brauereien die Unbeholfenheit des Gastwirts in kaufmännischen und rechtlichen Fragen aus, geben ihm Getränke auf Kredit und führen so ein Schuldverhältnis herbei, das den Besitzer in ihre Hände liefert. Vielfach hat sich hieraus geradezu eine Art „Schuldknechtschaft" entwickelt. Ferner gaben manche Brauereien Personen, die in irgend einem Beruf Schiffbruch erlitten hatten, große Darlehen, mit denen diese einen Gastwirtsbetrieb errichteten, der sofort hypothekarisch belastet wurde. Verschärft wurde die Situation noch durch die wachsende Konzentrationsbewegung innerhalb des Braugewerbes. Diese Bewegung, die Anfang der 80er Jahre einsetzte, hat besonders während des Krieges eine bedeutende

Steigerung erfahren. Aehnlich lagen die Verhältnisse bei den Destillateuren und Großhändlern in Spirituosen. Der kleine Gastwirt mit seinem geringen Bedarf mußte sich von ihnen die Preise vorschreiben lassen und hatte außerdem unter der Konkurrenz der Destillateure zu leiden, die ihre eigenen Schankstellen einrichteten. Die Blätter für Genossenschaftswesen vom Jahre 1906 berichten, daß die Gastwirte infolge der Bierverteuerung an verschiedenen Orten beschlossen haben, „mittels der genossenschaftlichen Selbsthilfe dem Vorgehen der Brauereien Einhalt zu tun und selbst entweder eigene Brauereien oder Biereinkaufsgenossenschaften zu errichten“ [49]). Der Eigenproduktion wurde in jener Gründungszeit zu hohe Bedeutung beigelegt; von ihr erhoffte man die Beseitigung aller wirtschaftlichen Not. Erst als die Genossenschaftsbrauereien die auf sie gesetzten Hoffnungen nicht erfüllten und der Bierhandel sich, hauptsächlich wegen der Transportschwierigkeiten, als unrentabel erwies, erfolgte eine Ausgestaltung der Genossenschaften zu der Form der Einkaufsgenossenschaften. In den Vordergrund trat neben dem Vertrieb von Spirituosen und Wein die Versorgung der Mitglieder mit Lebensmitteln und Gebrauchsgegenständen für Wirtschaften.

Einen neuen Antrieb zur Genossenschaftsbildung brachte die Not des Weltkrieges. Wie schon an dem Beispiel der Kolonialwarenhändler gezeigt, war das ausschlaggebende Moment für Neugründungen in der Kriegszeit die Warenknappheit. Es sollte versucht werden, unter Ausschaltung des Zwischenhandels, der entweder nicht imstande war, freie Ware zu liefern, oder seine frühere Kundschaft im Stiche ließ, durch Zusammenfassung des Bedarfes und der Kapitalkraft der einzelnen Gastwirte einen Warenbezug im Großen zu ermöglichen. Als unmittelbare Veranlassung zur Gründung ist auch im Gastwirtsgewerbe oft die Uebertragung der Verteilung rationierter Lebensmittel an die Gastwirte anzusehen. Dadurch wurde das Gefühl für die Gemeinsamkeit ihrer Interessen geweckt. Auch der Gedanke eines zentralen Zusammenschlusses brach sich in diesen Jahren Bahn und führte im Juli 1918 zur Gründung des „Verbandes der Gastwirtsgenossenschaften e. V.“ mit dem Sitz in Stuttgart. Diesem Verbande traten sofort 29 Genossenschaften mit ca. 8000 Mitgliedern bei; Verbandsvorsitzender wurde der Direktor der süddeutschen Weinzentrale Schneider in Stuttgart. Schwierigkeiten brachte die Nachkriegs- und Inflationszeit mit sich, als die Gastwirtsgenossenschaften infolge Kapitalmangel und Entwertung der Mark sich genötigt sahen, die Geschäftsanteile zu erhöhen und Nachzahlungen einzufordern. Verschiedentlich liquidierten Genossenschaften, da die Genossen selbst den neuen Verhältnissen nicht Rechnung trugen. Es zeigte sich nunmehr, daß der genossenschaftliche Geist lange nicht überall tief genug in die Reihen der Mitglieder eingedrungen war, die zum großen Teil lediglich von materiellen Interessen beherrscht wurden. Vor allem eine der treibenden Kräfte des genossenschaftlichen Zusammenwirkens in Gestalt der Warenknappheit war in der Nachkriegszeit geschwunden; so erlahmte allmählich das Interesse an die Genossenschaft. Die Liquidation einer Vereinigung wurde mit den Worten begründet: „Die Warenknappheit hat aufgehört, und wir haben infolgedessen kein Interesse mehr an der Genossenschaft“. Daher erleben wir denn auch in der Nachkriegszeit bereits einen Stillstand der Gründungstätigkeit. Wegen mangelnder Unterstützung durch die Genossen mußte auch das Genossenschaftsblatt Ende 1922 sein Erscheinen einstellen. Die Entwicklung der Gastwirtegenossenschaften bis zu ihrer höchsten Blütezeit veranschaulicht die Statistik.

---

[49]) Blätter für Genossenschaftswesen, 6. 10. 1906.

Es bestanden:

Ende	Genossenschaften	Mitglieder
1901	1	311
02	1	483
03	1	439
04	1	441
05	3	550
06	3	569
07	5	774
08	6	734
09	8	977
10	10	1372
11	10	2093
12	10	2369
13	10	2522
14	12	2738
15	20	3649
16	31	5795
17	42	9631
18	63	16054
19	78	22660
20	78	27093
22	78	30553

Die letzten Jahre zeigen bereits die Stagnation der Bewegung, die bei einer Stärkung der schon bestehenden Genossenschaften stehen bleibt.

Nach der Inflation trat ein Umschwung in der Bewegung ein, der sich völlig zu Ungunsten der Genossenschaften vollzog. In Zeiten der Not waren die Mitglieder treue Abnehmer ihrer Genossenschaft; nach der Stabilisierung aber, bei der damit einsetzenden Kaufunlust, sowie dem gesteigerten Angebot an Waren, trat ein merklicher Rückgang ein. Viele Genossenschaften, teilweise gutgehende Unternehmungen wie Stuttgart und Karlsruhe, wurden nach und nach in Aktiengesellschaften umgewandelt. Die Mitglieder wollten Teil an der Substanz des Unternehmens haben und verlangten deshalb die Umwandlung. Während sich bisher bei Erhöhung der Kapitalanteile große Widerstände gezeigt hatten, wurde jetzt durch die Aktienausgabe sofort der Erforderliche Mehrbedarf an Kapital für den Betrieb beschaft.

Gewiß erfolgten derartige „Transformationen" auch unter dem Zwange mißlicher Verhältnisse. Befand sich eine Genossenschaft in finanzieller Bedrängnis, so stand ihr teilweise kein anderes Mittel zur Vermeidung des Konkurses zur Verfügung, als fremde Geldgeber zu suchen und den Effektenmarkt in Anspruch zu nehmen. Trotzdem hätte sich bei etwas mehr Opferwilligkeit und genossenschaftlicher Solidarität der Mitglieder in vielen Fällen die Genossenschaft erhalten lassen. Die verschiedenartige soziale Zusammensetzung, die wir gerade bei den Gastwirtevereinigungen antreffen, die gesellschaftliche Kluft zwischen den einzelnen Genossen spielt sicher auch eine Rolle. Die kapitalkräftigen Mitglieder, Inhaber von Groß- oder Mittelbetrieben (meist Hoteliers) hatten insbesondere nach Ueberwindung der Kriegs- und Inflationskrise kein Interesse mehr an einem wirtschaftlichen Zusammenwirken mit den unbemittelten Gastwirten kleineren Stils. Diese wiederum gerieten bald erneut in finanzielle Hörigkeit der Großbetriebe als Kapitalgeber, wie das für die Vorkriegsjahre gezeigt wurde. Der Reisende oder Agent, der im Auftrage großer Brauereien, Fabrikanten und Grossisten zum Gastwirt kommt und in dessen Betriebe regelmäßig seine Zeche macht, übt als Kunde einen gewissen Druck auf die Einkaufsdispositionen des Genossen aus. Alle diese Gründe wirkten zusammen und beeinflußten die genossenschaftliche Entwicklung im Gastwirtsgewerbe im negativen Sinne. Die Zahl der Genossenschaften ist bis heute von Jahr zu Jahr zurückgegangen, auch der Verband in Stuttgart wurde aufge-

löst. Am 1. Mai 1931 vollzog eine der letzten Genossenschaften, die Vereinigung der Gastwirte in Halle, ihre Umwandlung in eine Aktiengesellschaft. Heute bestehen in Deutschland kaum noch 10 Gastwirtsgenossenschaften, deren größte in Berlin in der Hauptsache genossenschaftlichen Weineinkauf betriebt.

7. Die Schokoladenwarenhändler.

Die Zusammenschlußbewegung im Schokoladeneinzelhandel setzte im ersten Jahrzehnt dieses Jahrhunderts ein. Das Preisdiktat der Markenartikelfabrikanten und die Einrichtung von Verkaufsfilialen durch die Fabriken an allen Plätzen des Reiches sind hauptsächlich die treibenden Kräfte, die zur Selbsthilfe drängten, auch hier fand die Genossenschaftsform zunächst wenig Verbreitung, da die Struktur des Schokoladeneinzelhandels eine genossenschaftliche Zusammenarbeit mehr erschwert, als dies in stärker auftretenden Branchen wie z. B. im Kolonialwarenhandel der Fall ist. Daher ist es zur Gründung einer örtlichen Genossenschaft bisher nur in einer Anzahl größerer Städte gekommen, auf die Initiative der beruflichen Interessenvertretung der Händler hin, des Reichsverbandes der Schokoladengeschäftsinhaber Deutschlands von 1906 e. V. zu Berlin (Schokoverband). Dagegen üben in den meisten der dem Schokoverbande angeschlossenen ca. 150 Ortsgruppen die Mitglieder den gemeinsamen Einkauf in losen Einkaufsvereinigungen aus. Allmählich gewinnt in letzter Zeit auch die Genossenschaft an Bedeutung, wenn auch die maßgebenden Markenfirmen der Schokoladenindustrie auf Grund ihrer Verkaufsgrundsätze dem genossenschaftlichen Einkauf des Schokoladeneinzelhandels ablehnend gegenüberstehen. Im Jahre 1929 kam man zur Schaffung einer zentralen Spitze, der Schokka-Zentrale, Interessengemeinschaft der Genossenschaften des Schokoladenhandels. Diese Zentrale beschränkt sich darauf, den Gedanken und Erfahrungsaustausch unter den Schokogenossenschaften zu fördern und die bestehenden wie die in Gründung begriffenen Genossenschaften durch Beratung im Waren-Einkauf, Aufbau und Verwaltung zu unterstützen. Heute existieren etwa 20 Genossenschaften, die der der Schokka-Zentrale angeschlossen sind.

Angaben über Mitgliederzahlen und wirtschaftliche Leistungen der Schokogenossenschaften waren nicht zu erhalten.

Es seien lediglich zur kurzen Charakteristik 8 Genossenschaften aufgeführt. Diese 8 Genossenschaften mit einer Gesamtzahl von 517 Mitgliedern und einer durchschnittlichen Mitgliederzahl von 65 erzielten im Jahre 1930 einen Gesamtumsatz von 1 108 400 RM., also einen Durchschnittsumsatz pro Genossenschaft von 138 500 RM.

Der Geschäftsanteil pro Einzelmitglied betrug durchschnittlich 100 RM.

8. Die Obst- und Gemüsehändler.

Ueber ihre Entwicklung und wirtschaftliche Bedeutung läßt sich nicht viel sagen, da sie verbandsmäßig nicht zusammengeschlossen sind und hier und da verstreut auftauchen. Ihre Gründungszeit fällt größtenteils in die erste Periode der Kolonialwarenhändlergenossenschaften. Mit diesen haben sie auch Ursprung und Geschichte ihrer Entstehung gemein. In manchen Fällen befassen sich die Vereinigungen der Obst- und Gemüsehändler, ursprünglich als Genossenschaften dieser Branche gegründet, heute nur noch mit dem gemeinsamen Einkauf von Kolonialwaren. Ihre Zahl beträgt etwa 60 Genossenschaften.

II. Das Organisations- und Personenproblem der kleinhändlerischen Genossenschaften.

1. Die Eignung der Rechtsform.

Ein umstrittenes Problem in der Geschichte der kleinhändlerischen Zusammenschlußbewegung war von jeher die Wahl der Rechtsform. Zwar spielt heute praktisch zum überwiegenden Teil die Genossenschaft die größte Rolle; dennoch findet sich hie und da noch eine andere Rechtsform, bricht hin und wieder der alte Systemstreit hervor, sodaß an dieser Stelle die Frage kurz gestreift werden soll. Die Aktiengesellschaft hat im Kleinhandel sehr wenig Verbreitung gefunden, in erster Linie wohl der Schwerfälligkeit des Verwaltungsapparates wegen, die vor allem für den Lebensmittelhandel ein Hemmnis bedeutet. Zweifellos hat die Aktiengesellschaft den Vorzug der Möglichkeit einer stärkeren Kapitalkonzentration; dadurch erreicht sie einen Einkauf auf breiterer Basis und eine weitere Verbilligung der Bezüge. Aber nun die Nachteile! Abgesehen davon, daß in den Händen berufsfremder Aktionäre ein spekulatives Moment beispielsweise in die wichtige Lebensmittelversorgung getragen wird, ist schon allein die Tatsache der Entpersönlichung des Wirtschaftsprozesses für den Detaillisten von Nachteil. Das wird besonders klar, wenn man bedenkt, daß die Zusammenschlüsse der Kleinhändler heute nicht nur Organisationen von rein privatwirtschaftlichem Charakter sind, sondern zugleich Berufsbewegungen zum Schutze des Detaillistenstandes. Von Bedeutung sind auch die rechtlichen Eigenarten der Aktiengesellschaft, die diese als Form des Zusammenschlusses der Kleinhändler ungeeignet erscheinen lassen, so z. B. die im voraus vorzunehmende Fixierung des Stammkapitals; daraus resultiert auch die annähernde Festlegung der Aktionärzahl. Eine zahlenmäßige Beschränkung der Mitgliederzahl liegt aber höchst selten im Interesse einer Einkaufsgesellschaft. In der Regel ist man doch bestrebt, immer neue Berufsgenossen heranzuziehen. Im weiteren müßte die Uebertragbarkeit der Aktien entweder untersagt oder durch die Gesellschaft in bestimmte Bahnen geleitet werden. An der Person des Aktionärs dürfte die Verwaltung nicht gleichgültig vorübergehen, sonst könnte sich beispielsweise der Fall ereignen, daß private Konkurrenzfirmen durch überwiegenden Aktienbesitz dazu kämen, die Selbsthilfegesellschaft überhaupt aufzulösen.

Auch gegen die G. m. b. H. lassen sich von obigen Gesichtspunkten aus Bedenken geltend machen. Hier sind die hauptsächlichsten Argumente, die gegen die Eignung der G. m. b. H. als Rechtsform sprechen, folgende:

a) Die starre Umgrenzung des Stammkapitalbetrages,
b) der verhältnismäßig hohe Stammkapitalanteil,
c) die Beschränkung der Gesellschafterzahl,
d) die streng kapitalistische Festlegung des Stimmrechtes in der Generalversammlung.

Besonders umstritten ist die Frage gewesen: freier Verein oder Genossenschaft? Man wirft auch der Genossenschaftsform organisatorische Schwerfälligkeit vor, da der Instanzenweg Vorstand, Aufsichtsrat, Generalversammlung bei wichtigen, eiligen Handlungen zu lang sei. Besonders im Lebensmittelhandel, der in erster Linie Marktschwankungen unterworfen ist, erweist sich ein schnelles Ergreifen der Initiative beim Einkauf als notwendig. Gewiß ist diese Argumentation richtig; jedoch sei schon in diesem Zusammenhang auf die Stellung des Geschäftsführers hingewiesen, der heute in der Genossenschaft immer mehr an Bedeutung gewinnt. Auf der andern Seite liegen aber die Nachteile des freien Vereins klar auf der Hand. Dieser entbehrt, da er als Verein mit wirtschaftlichen Tendenzen nicht in das Vereinsregister eingetragen werden kann, der rechtlichen Sicher-

heit; er birgt somit viele Gefahren für Gläubiger und Vereinsmitglieder. Bei einem Vergleich der rechtlichen Verhältnisse ergibt sich daher schon, daß jedem Nachteile der freien Vereinigung ein Vorzug der Genossenschaften gegenübersteht, die den klaren Bestimmungen des Genossenschaftsgesetzes in ihrer Leitung, Geschäftsgebarung und in der Haftpflicht ihrer Mitglieder untersteht, und die durch die Oeffentlichkeit wichtiger Akte, z. B. der Bilanz und der Haftpflicht, jedem Dritten Aufschluß über die Kreditwürdigkeit zu geben vermag.

Neben den Vorzügen, die der Genossenschaft aus ihrer rechtlichen Struktur erwachen, sind es vor allem auch ideelle Gründe des engen, berufsständischen Zusammenarbeitens, die die Genossenschaft zu der geeigneten Rechtsform für den Zusammenschluß der Detaillisten stempeln.

2. Die Frage der Mitgliedschaft.

a) Der Erwerb der Mitgliedschaft.

1. Anforderungen an die Person des Bewerbers.

Für die Aufnahme von Mitgliedern in die Genossenschaften sind persönliche, wirtschaftliche und soziale Gesichtspunkte maßgebend. Aus den Satzungen der Genossenschaften geht in den meisten Fällen das Bestreben hervor, nur solche Mitglieder aufzunehmen, die als Menschen und als Kaufleute die Gewähr dafür bieten, daß durch ihren Beitritt die Genossenschaft nach außen hin in ihrem Ansehen gefördert und in ihrem inneren Aufbau als kaufmännisches Unternehmen gefestigt wird. Andererseits werden natürlich auch entsprechende Bestimmungen für die Ausschließung von Mitgliedern getroffen, falls diese den menschlichen und wirtschaftlichen Ansprüchen wider Erwarten nicht mehr genügen, sodaß das Ansehen der Genossenschaft nach außen hin und die wirtschaftliche Lage im Innern gefährdet wird.

Unbescholtenheit, Besitz der bürgerlichen Ehrenrechte, lautere Geschäftsführung, das sind in erster Linie Anforderungen an die Person des Bewerbes. So heißt es z. B. im Statut der Bezugs- und Absatzgenossenschaft der Milchhändler Groß-Essens e. G. m. b. H. § 3: „Milchhändler, die durch Gerichtsurteil der wissentlichen Milchfälschung überführt sind, können nicht Mitglieder der Genossenschaft sein". Die rechtlichen Vorbedingungen müssen erfüllt sein: „Volljährigkeit, freie Verfügungsfreiheit" (Edekastatut). „Aufnahmefähig ist, wer sich durch Verträge verpflichten kann, bezw. wenn dies nicht der Fall ist, wer Erbe eines durch Tod ausgeschiedenen Mitgliedes ist." (Statut der Genossenschaften der Tabakwarenhändler.) Das Mitglied muß ferner seinen Wohnsitz im Inlande haben.

2. Anforderungen wirtschaftlicher Natur.

Vorbedingung für die Aufnahme ist eine gesunde wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. „Nicht aufnahmefähig ist, wer sich im Konkurse befindet oder den Offenbarungseid geleistet hat und nicht nachweisen kann, daß er seinen Verpflichtungen nachzukommen imstande ist."[50]) Der Genosse muß seine wirtschaftliche Betätigung in den Dienst der Genossenschaft stellen. Ein wichtiger Umstand ist dabei die Frage des Abnahmezwanges von der Genossenschaft. Eine satzungsgemäße Verpflichtung zur Deckung des Gesamtbedarfs bei der Genossenschaft besteht nur in einzelnen Fällen, sie ist aber nicht von vornherein Voraussetzung für die Mitgliedschaft. Als Beispiel sei die Essener-Milchhandelsgenossenschaft aufgeführt: „Aufnahmefähig ist jeder selbständige Milchhändler, der seinen gesamten Milchbedarf

[50]) Statut der Zigarrenhändlergenossenschaft, § 2.

von der, bezw. durch die Genossenschaft bezieht [51]). Als selbstverständlich vom wirtschaftlichen Gesichtspunkt aus erscheint das Verbot der Doppelmitgliedschaft, eine Frage, die in der Praxis noch nicht einstimmig beantwortet ist. Die Zigarrenhändler führen einen entsprechenden Passus in ihrer Satzung: „Aufnahmefähig ist, wer nicht bereits Mitglied einer anderen Genossenschaft ist, deren Geschäftsbetrieb in der Hauptsache dieselben Gegenstände umfaßt" [52]). Die Vereinigung Wiesbadener Obst- und Gemüsehändler schreibt vordaß jedes Mitglied nur einer Obst- und Gemüsehändlervereinigung angehören darf. Das Normalstatut der Edekagenossenschaften sieht den Ausschluß eines Mitgliedes wegen Zugehörigkeit zu einer anderen gleichartigen Genossenschaft vor, daß eine Vereinigung ursprünglich sich über einen weiteren Bezirk erstreckte und Mitglieder aus verschiedenen Ortschaften hatte. In diesen bildeten sich mit der Zeit auch Einkaufsgenossenschaften, denen dann die schon in der älteren Genossenschaft befindlichen beitraten. So ist größtenteils die Doppelmitgliedschaft zu erklären, aus der sich für das genossenschaftliche Leben leicht Unstimmigkeiten und Streitigkeiten ergeben. Dieser Gefahr versuchte man zunächst durch die angeführten Satzungsbestimmungen zu begegnen mit der Einschränkung, daß eine Ausschließung des Mitgliedes erfolgen solle, wenn eine Schädigung der Genossenschaft herbeigeführt würde oder „sofern die doppelte Mitgliedschaft einen Widerstreit der Interessen bedingte" [53]). Diese Regelung hat im allgemeinen keine endgültige Lösung der Frage gebracht. Denn die Genossenschaft hatte zu beweisen, daß ihr ein Schaden zugefügt wurde, ein Beweis, der nicht immer einwandfrei zu erbringen war. Deshalb ging man dazu über, die Doppelmitgliedschaft überhaupt grundsätzlich zu verbieten. Andererseits kann eine derartige Bestimmung in manchen Fällen zu Härten führen, z. B. wenn eine Genossenschaft nur den Verkauf bestimmter ausgewählter Produkte an ihre Mitglieder vermittelt und wenn diese ihren übrigen Bedarf bei einer anderen Genossenschaft decken wollen. Dieser Grund rechtfertigt es, wenn teilweise heute noch Ausnahmen von der Regel bestehen.

3. Die sozialen Gesichtspunkte der Mitgliedschaft.

„Die Genossenschaftsbewegung unseres Berufsstandes soll auch gleichzeitig eine Standesbewegung sein" [54]). Von diesem Gesichtspunkte geleitet, hat man frühzeitig in der Ausbreitung der Genossenschaftsbewegung Grenzgebiete gefunden und gewisse Richtlinien nach unten und nach oben gezogen. Nicht alle Genossenschaftsgruppen sind hierin gleichmäßig verfahren, Vorkämpfer war der Edekaverband. In einem Aufsatz [55]) der „Edekarundschau" heißt es: „Die Grenzlinie nach oben trennt uns von allen den Kaufleuten, die sich zwar zum Kolonialwarenhandel rechnen, in Wirklichkeit aber nicht dazu gehören. Das sind solche, die nebenbei als Grossisten oder Halbgrossisten Geschäfte betreiben". Die Interessen solcher Mitglieder werden sich meist nicht mit denen der Genossenschaft decken. Grossisten müssen ja in der Genossenschaft ihre natürliche Konkurrenz erblicken und werden im allgemeinen immer bemüht sein, genossenschaftliche Expansionsbestrebungen innerhalb ihres eigenen Kundenkreises zu verhüten. Insofern kann eine solche Mischung von Kaufleuten für die Genossenschaft verderblich werden und ist daher zu vermeiden. Umstrittener als die Grenze nach oben ist die Grenze der Mitgliederauslese nach unten. In den ersten Jahren der Edekabewegung wird schon über die allzugroße Exklusivität mancher Genossenschaften in dieser Frage

[51]) Statut der Essener Milchhändlergenossenschaft, § 3.
[52]) Statut der Einkaufsgenossenschaften, § 2.
[53]) Satzung des Hambuger Großeinkaufsvereins, § 6.
[54]) Festnummer der Edeka-Rundschau zum 17. Verbandstag 1925 in Köln.
[55]) Ebenda.

Klage geführt Das spricht sich in den Verhandlungen des 3. Verbandstages aus[56]: „Die Einkaufsbewegung wird ihrer eigentlichen Aufgabe niemals gerecht, wenn sie eine Domäne der oberen 10000 bleibt." Dagegen heißt es dann weiter: „Kleinhändler, die über gar keine Barmittel verfügen und nicht in der Lage sind, eine entsprechende Einzahlung auf den Geschäftsanteil zu machen, sind kein geeignetes Material für die Einkaufsbewegung. Daher liegt es im wohlverstandenen Interesse der Zukunft unserer Bewegung, wenn die Geschäftsanteile und die Einzahlungen darauf nicht zu niedrig bemessen werden". Es ist bis heute hinsichtlich der Mitgliederauslese eine Hauptforderung geblieben, nur finanziell gutfundierte Kaufleute aufzunehmen und nicht solche, die mit den Mitteln der Genossenschaft nur mühsam über Wasser gehalten werden können. Die nach unten gezogene Grenze hält vor allem diejenigen Elemente fern, die nicht ausschließlich ihren Unterhalt aus dem Geschäft beziehen, die Kaufleute, denen das Verständnis für die ordentlichen kaufmännischen Grundsätze sowie die nötigen Waren- und Geschäftskenntnisse fehlen. Es handelt sich in erster Linie um „die Kohorte der kleinen proletarischen Existenzen im Detailhandel"[57], die grundsätzlich von der Zusammenschlußbewegung ausgeschlossen werden. Nach dem Edekanormalstatut ist aufnahmefähig jeder selbständige Kaufmann. In gleicher Weise betonen die Milchhändlergenossenschaften gerade das Prinzip der Selbständigkeit in ihren Satzungen: „Genosse kann jeder werden, der in Essen ein selbständiges Milchgeschäft betreibt"[58]. Das ständische Moment ist es, das eine sehr bedeutsame Rolle bei den Genossenschaften spielt. Manche Genossenschaften haben sich darüber hinaus schärfere Bestimmungen geschaffen. Sie nehmen teil nur gelernte Kaufleute auf, teils solche, die in das Handelsregister eingetragen sind. Wieder Andere machen die Aufnahme von einem Befähigungsnachweis abhängig. Von einer solchen Forderung nimmt man jedoch heute im allgemeinen Abstand. Besonders ist die Frage diskutiert worden, ob nur gelernte Kaufleute Mitglieder der Genossenschaften sein dürften. Bisher hat man diese Frage meist verneint. „Der Lehrbrief in der Tasche allein macht nicht immer den Edeka-Kaufmann, sondern die einwandfreie Führung des Geschäftes und die Tatsache, daß der Geschäftsinhaber sich hauptberuflich in seinem Geschäft betätigt."[59]

Aus allem geht jedenfalls das Bestreben hervor, in der kleinhändlerischen Genossenschaftsbewegung möglichst eine Auslese von Detaillisten zu treffen, die geeignet sind, dem Berufsstande zu dienen. Daraus erklärt es sich auch, daß z. B. seit dem Jahre 1926 die Edekasatzung jeden Kaufmann zur Zwangsmitgliedschaft beim „Reichsverband des deutschen Kolonialwaren-, Feinkost- und Lebensmitteleinzelhandels" verpflichtet, d. h. also zur Anlehnung an die Berufs- und Standesvertretung im deutschen Reiche.

Die aufgezählten Bestimmungen lassen erkennen, daß die kleinhändlerischen Genossenschaften sich mit einer gewissen Exklusivität umgeben. (Beschränkung auf anerkannte Firmen, was bei der Ueberfüllung des Standes sehr bedeutsam ist.) Im großen und ganzen tritt uns der Typus der mittelständischen Privatwirtschaft entgegen. Das aufzunehmende Mitglied soll seiner sozialen Stellung nach ein selbständiger Kleinhändler sein, mit kaufmännischen Qualitäten, der über eigene physische und geistige Arbeitskraft einerseits und eine gewisse Kapitalkraft andererseits verfügt.

[56]) Bericht über den 3. Verbandstag des Edekaverbandes 1910 in Hamburg.

[57]) W. Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jhg., S. 220.

[58]) Satzungen der Bezugs- und Absatzgenossenschaft der Milchhändler in Groß-Essen.

[59]) Festschrift zum 17. Edekaverbandstag 1925.

b) Beendigung der Mitgliedschaft.

1. Der freiwillige Austritt.

Die Beendigung der Mitgliedschaft kann auf dreifache Art erfolgen: durch freiwilligen Austritt, durch Ausschluß und durch Tod des Mitgliedes. Jeder Genosse kann infolge Aufkündigung aus der Genossenschaft ausscheiden. Die Kündigung ist im allgemeinen nur zum Schlusse des Geschäftsjahres möglich und muß mindestens 6 Monate vorher schriftlich an den Vorstand erfolgen. Die Kolonialwarenhändler lassen eine 3monatige Kündigung zu, während die Milchhändler beispielsweise eine einjährige Frist verlangen. Damit sucht man die Möglichkeit einer plötzlichen Fahnenflucht der Mitglieder auszuschließen, die Gefahr einer plötzlichen Entblößung der Genossenschaft von Betriebsmitteln, die für deren Bestand verhängnisvoll werden kann.

2. Der Ausschluß.

Ein Genosse kann, meist durch gemeinsamen Beschluß von Vorstand und Aufsichtsrat außer infolge gesetzlicher Vorschriften aus der Genossenschaft ausgeschlossen werden, wenn dringende Gründe dies rechtfertigen. Hierfür sind maßgebend: Schädigung der Interessen der Genossenschaft, Verletzung der statuarischen Bestimmungen, wiederholte Zahlungssäumigkeit, Zugehörigkeit zu einer anderen Genossenschaft, Verlust der Mitgliedschaft beim Berufsverband (Kolonialwarenhändler). Die Ausschließung erfolgt zum Schlusse des Geschäftsjahres.

3. Tod des Mitgliedes.

Das Normalstatut des deutschen Genossenschaftsverbandes für die Warengenossenschaften enthält im § 4 eine Regelung, die sich fast alle Genossenschaftstypen zu eigen machen. „Wenn ein Genosse stirbt, gilt er mit dem Schlusse des Geschäftsjahres, in welchem der Tod erfolgt ist, als ausgeschieden. Bis zu diesem Zeitpunkt wird die Mitgliedschaft des Verstorbenen durch seine Erben fortgesetzt. Für mehrere Erben wird das Stimmrecht in der Generalversammlung durch einen Bevollmächtigten ausgeübt."

Die Wittwe des verstorbenen Mitgliedes oder ein anderer Erbe desselben können, falls sie das Geschäft des Verstorbenen fortsetzen, an dessen Stelle als Mitglied in die Genossenschaft eintreten, ohne von neuem Eintrittsgeld zu zahlen. (§ 77 des Gen. Gesetzes.)

3. Die Organe der Genossenschaft

a) Vorstand und Geschäftsführer.

Die Organe der Genossenschaften sind Vorstand, Aufsichtsrat und Generalversammlung. Die Rechtsstellung und Tätigkeit dieser Organe ist grundlegend durch das Genossenschaftsgesetz geregelt (3. Abschnitt, Vertretung und Geschäftsführung, § 24–64). Die genaueren Bestimmungen darüber sind im Statut und in der Geschäftsordnung der einzelnen Genossenschaften getroffen, welche auch die nicht gesetzlich notwendigen Organe bestimmen.

Die Zahl der Vorstandsmitglieder ist verschieden und beträgt bei den meisten Genossenschaften drei. Gesetzliche Bestimmung ist, daß die Vorstandsmitglieder Genossen sein müssen und nicht gleichzeitig Mitglieder des Aufsichtsrates sein dürfen. Das Normalstatut der Warengenossenschaften (Deutsch. Genossenschaftsverband) besagt weiter, daß auch Lieferanten, Agenten oder Konkurrenten der Genossenschaft nicht dem Vorstande angehören dürfen. Die Wahl des Vorstandes erfolgt in der Generalversammlung durch Stimmzettel mit absoluter Stimmenmehrheit. Die Amtsdauer ist nicht einheitlich ge-

regelt; sie beträgt meist 2 oder 3 Jahre, z. T. mit der Maßgabe, daß jedes Jahr ein Mitglied ausscheidet, welches durch neue Wahl ersetzt wird [60]). Wiederwahl der ausscheidenden Mitglieder ist zulässig. Vorstandsmitglieder können mit Dreiviertel-Mehrheit durch Beschluß der Generalversammlung ihres Amtes jederzeit enthoben werden; in dringenden Fällen ist auch durch den Aufsichtsrat eine vorläufige Amtsenthebung zulässig. Die Ausführung der dem Vorstand übertragenen Aufgaben wird durch eine vom Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam entworfene und von der Generalversammlung genehmigte Geschäftsanweisung geregelt. Außer den gesetzlichen Verpflichtungen besteht die Hauptaufgabe des Vorstandes in der eigentlichen kaufmännischen Geschäftsführung, insbesondere dem Ein- und Verkauf der Waren. Die Vorstandsmitglieder können besoldet oder unbesoldet sein; nach dem Normalstatut ist eine Besoldung vorgesehen.

Eine lebenswichtige Bedeutung kommt der Frage der Kompetenzverteilung innerhalb des geschäftsführenden Vorstandes zu. Eine gemeinsame Führung der Geschäfte seitens aller Genossenschafter ist vielleicht bei den Zwerggenossenschaften noch möglich. Je größer die Mitgliederzahl, desto schwieriger gestaltet sich eine solche auf rein demokratischen Grundsätzen aufgebaute Handhabung der Organisation. Wenn die Genossenschaft klein ist, wird es auch noch möglich sein, daß die Tätigkeit des Vorstandes von den Genossen ehrenamtlich ausgeübt wird. Sobald aber der Geschäftsbetrieb größeren Umfang annimmt, ergibt sich die Notwendigkeit, daß der Vorstand zu seiner Unterstützung eine oder mehrere Personen einstellt, auf die dann mehr oder weniger die eigentliche Führung der Geschäfte übergeht. Wenn nun überhaupt die Einsetzung eines Geschäftsführers erfolgt, wie soll sich dessen Rechtsstellung und Tätigkeit gestalten, in welchem Umfange sind ihm Vollmachten zu erteilen? Dies ist eines der Kardinalprobleme der Innenorganisation bei den Genossenschaften des Kleinhandels. Auf dem zweiten Verbandstag des Edekaverbandes 1909 wurde über die Stellung des Geschäftsführers verhandelt. Borrmann-Berlin äußerte sich hierzu folgendermaßen [61]): „Ist der Umsatz erst so groß, daß das Lager ehrenamtlich nicht mehr verwaltet werden kann, sollte man auf alle Fälle eigene Räume mieten und den Geschäftsführer gegen Besoldung anstellen. Auf Grund meiner Erfahrung behaupte ich sogar, daß sich die Genossenschaft erst dann richtig entwickelt, wenn sie eine Geschäftsstelle mit besoldetem Geschäftsführer unterhält, dem bei weiterer Ausdehnung Hilfspersonal zur Seite gegeben wird . . . . Jede Genossenschaft sollte darauf sehen, daß ihr Geschäftsführer einige Erfahrung nicht nur als Kaufmann, sondern auch als Genossenschafter besitzt . . . . Die Stellung des Geschäftsführers ist nicht selten ausschlaggebend für die Entwicklung der Genossenschaften." Schon damals ist also die elementare Bedeutung dieses Problems erkannt worden. Eine zweite Frage ist die: Soll der Geschäftsführer dem Vorstande angehören oder nicht? Das bedeutet bei den geltenden Satzungen auch: Soll er Mitglied der Genossenschaft sein? Hierüber gehen die Ansichten auseinander. In dem eben zitierten Vortrag von Borrmann heißt es weiter: „Es ergibt sich von selbst, daß der Geschäftsführer Vorstandsmitglied sein muß. Diese Stellung sollte man ihm auch zugestehen, wenn er der einzige bezahlte Beamte der Genossenschaft ist." Ist der Geschäftsführer Vorstandsmitglied, so hat er die Verantwortung auch gegenüber der Generalversammlung, bzw. gegenüber dem Aufsichtsrat, wogegen, wenn er nicht Vorstandsmitglied ist, der Vorstand für eventuelle Dummheiten des Geschäftsführers stehen muß.

Der strittige Punkt ist vor allem die Kostenfrage. Erhöhen sich durch die Besoldung eines Geschäftsführers die Unkosten in einem solchen Maße, daß die Genossenschaft nicht mehr rentabel arbeitet?

---

[60]) Z. B. Statut der Essener-Milchhandelsgenossenschaft, § 14.
[61]) Bericht über den 2. Verbandstag des Edekaverbandes 1909.

Eine einheitliche Antwort ist hierauf nicht zu geben. Umfang der Genossenschaft und Größe des Umsatzes sind ausschlaggbend. Im allgemeinen lehrt die Erfahrung, daß ein Geschäftsführer, der die Genossenschaft hauptamtlich, unabhängig von einem eigenen Geschäft verwaltet, viel intensiver arbeiten kann und weit besser einkaufen wird, daß sich der Umsatz erheblich steigert und dadurch das Gehalt durch höhere Gewinne überkompensiert wird. Die Verbandsleitung der Edekagenossenschaften vertritt den Standpunkt, daß das Gehalt der Geschäftsführer reichlich bemessen werden müsse. Wenn beim Großhandel, Importhandel und in der Industrie die Intelligenz stark vertreten ist, so liegt das zum großen Teil daran, daß dort die führenden Persönlichkeiten entsprechend bezahlt werden. Aus diesem Gedanken entspringt die Forderung, auch den Kleinhandelsgenossenschaften solche Intelligenzen zuzuführen, die zur Führung berufen sind. Zusammenfassend ist festzustellen: solange Kosten der Geschäftsführung und Umsätze der Genossenschaft im angemessenen Verhältnis zueinander stehen und eine Rentabilität sichern, ist die Anstellung eines hauptberuflich tätigen, fachmännisch und genossenschaftlich gebildeten Geschäftsführers zu empfehlen. Der Geschäftsführer gehört am besten dem Vorstand an. Nicht engherzige Aengstlichkeit, sondern Großzügigkeit muß die Genossenschaft bei der Verteilung der Vollmachten an die Funktionäre beseelen. „Es widerspricht den elementarsten Grundsätzen der Betriebslehre des Handels, einem fachmännisch gebildeten Geschäftsführer die Hände derart zu binden, daß er vor dem Einkauf des kleinsten Warenpostens die Unterschriften von Vorstandsmitgliedern oder gar die Bewilligung einer Einkaufskommission einholen muß.“ [62])

Eine Zusammenstellung aus den Statistiken des Edekaverbandes bis zum Jahre 1916 gibt ein Bild der Entwicklungstendenz:

Jahr	berichtende Genossenschaften	hauptamtliche Geschäftsführer	davon hatten einen in %
1909	37	13	48,15
1910	57	30	52,63
1912	93	35	37,63
1914	119	39	32,77
1916	135	52	38,51

Jahr	hauptamtliche Geschäftsführer	davon gehörten zum Vorstand	in % der hauptamtl. Geschäftsf.
1909	13	5	38,46
1910	30	11	36,66
1912	35	12	34,28
1914	39	20	51,28
1916	52	33	63,46

Prozentual besonders stark gestiegen ist hiernach die Zahl der hauptamtlichen Geschäftsführer, die dem Vorstande angehören. Eine Statistik über die folgenden Jahre bis heute ist vom Edekaverband nicht mehr aufgemacht worden.

Bei den Genossenschaften der Zigarrenhändler hatten einen hauptamtlichen Geschäftsführer:

Jahr	Genossenschaften	Geschäftsführer	in %
1926	12	1	8,3
1927	12	6	50
1928	14	10	71,4
1929	23	18	67,2

Die aufgeführten Beispiele zeigen jedenfalls, daß die als empfehlenswert bezeichnete Tendenz, die Anstellung hauptamtlich tätiger, dem Vorstand angehörender Geschäftsführer vorzunehmen, Fortschritte macht.

[62]) Dr. Walter Champion, Studie zur Funktion der kleinh. Genossenschaften der Schweiz, S. 90.

b) Aufsichtsrat.

Das zweite Organ der Genossenschaft ist der Aufsichtsrat. Auch seine Mitgliederzahl ist bei den einzelnen Genossenschaften verschieden; mindestens muß sie drei Mitglieder betragen. Bei der Edeka z. B. besteht der Aufsichtsrat aus mindestens 3, höchstens 7 Mitgliedern; bei den Zigarrenhändlern sind es mindestens 5, bei den Milchhändlern 9 und bei den Friseuren 8. Die Wahl des Aufsichtsrates geschieht im allgemeinen auf 3 Jahre; alljährlich scheidet ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder aus. In den ersten Jahren entscheidet das Los, später die Amtsdauer (Normalstatut). Die Obliegenheiten und Befugnisse des Aufsichtsrates regeln sich nach dem Gesetz und weisen bei den einzelnen Genossenschaftstypen keine sehr unterschiedlichen Merkmale auf. Seine Hauptaufgabe besteht in der Kontrolltätigkeit. „Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei seiner Geschäftsführung in allen Zweigen der Verwaltung zu überwachen und zu dem Zweck sich von dem Gange der Angelegenheiten in der Genossenschaft zu unterrichten." (Normalstatut) Die Aufsichtsratsmitglieder sind Genossen.

c) Generalversammlung.

Die Generalversammlung hat überall die gesetzlichen Funktionen zu erfüllen. Sie trifft als höchste Instanz die letzte Entscheidung in allen Fragen persönlicher, wirtschaftlicher und finanzieller Art. Das für die Genossenschaft wesentlich typische Moment beruht auf der Tatsache, daß jeder Genosse unabhängig vom Geschäftsanteil nur eine Stimme in der Generalversammlung abgeben kann, d. h. das rein demokratische Prinzip ist maßgebend. Abgesehen von einzelnen kleineren Bestimmungen über Mehrheitsverhältnisse bei Abstimmungen sind Gleichmäßigkeit und Uebereinstimmung in den Satzungen der verschiedenen Genossenschaftsarten festzustellen.

d) Die Funktionäre im allgmeinen.

Bei einer Untersuchung, die sich mit dem Herkommen und der sozialen Stellung der Funktionäre befaßt, ist festzustellen, daß diese bei den Genossenschaften des Kleinhandels im allgemeinen durchweg aus mittelständischen Elementen bestehen: Kleinkapitalisten mit stark kleinbürgerlichem Charakter. Die Führer rekrutieren sich zumeist aus den eigenen Reihen der Genossenschaftsmitglieder. Die Funktionäre sind größtenteils hauptberuflich angestellt und erhalten eine feste Bezahlung je nach ihrer Betätigung. Ehrenamtliche Arbeit findet sich nur bei den Aufsichtsräten und den Vorstehern kleinerer Genossenschaften. Bei den letzten ist heute der kleinbürgerliche Charakter mit dem proletarischen gemischt. Die Funktionäre in den Genossenschaftsverbänden sind nach ihrer sozialen Gliederung anders zu beurteilen. Auch hier gehen die führenden Männer zum großen Teil aus dem kaufmännischen Mittelstande hervor, der Akademiker ist selten, aber ebenfalls schon von Bedeutung und gibt, wie die Rolle Dr. Billers beim Edekaverband zeigte, unter Umständen den Ausschlag. Die Stellen in den Verbänden erfordern einen weiteren Blick, allgemeine Bildung und spezielles Fachwissen, wie es vor allem z. B. die Verbandsrevisoren benötigen. Der Anteil der Funktionäre am öffentlichen Leben ist statistisch nicht zu erfassen; doch läßt sich sagen, daß die Funktionäre der Genossenschaften sich teilweise in Körperschaften lokaler Natur, etwa als Stadtverordnete, finden, und die Funktionäre der Verbände häufiger in den Paralmenten der Länder und des Reiches, wie das Beispiel Borrmanns vom Edekaverband zeigt.

Die Betrachtung der Organisation der Genossenschaftsbewegung im Kleinhandel läßt erkennen, daß sich, wenigstens bei den größeren Verbänden, mit der Ausbreitung allmählich ein Hang zur bürokratischen Verwaltung herausgebildet hat. Eine größere Zahl von Beamten wird nötig, um den Organismus zu leiten, und die unmittelbare Demokratie, ein Hauptpfeiler des ganzen Genossenschaftswesens, wird immer

mehr durch die repräsentative ersetzt: Eine Oligarchie bildet sich nach und nach heraus. Gerade im Hinblick auf diese Tendenzen erklärt sich die große Bedeutung der richtigen Führerauslese; denn im Genossenschaftswesen, wo die Person einen so bedeutenden Faktor darstellt, wo einerseits das Vertrauen der Masse zum Führer besonders stark, andererseits aber auch die Herrschaft des Führers über seine Anhänger groß ist, kommt es darauf an, daß die Funktionäre nicht nur Inhaber der Macht sind, sondern auch den genossenschaftlichen Gedanken stärken und fortpflanzen.

4. Der verbandsmäßige Zusammenschluß der Genossenschaften.

Die Organisation der Verbraucher ist bei der Bildung von Konsumvereinen nicht stehengeblieben; diese sind vielmehr in einem Zentralverband vereinigt. Aehnlich hat sich die Entwicklung bei einigen Genossenschaftstypen des Kleinhandels vollzogen, wie das die geschichtliche Darstellung bereits gezeigt hat. Zuerst haben sich die Kolonialwarenhändler zum „Edekaverband deutschen kaufmännischer Genossenschaften" mit dem Sitz in Berlin zusammengefunden. Der Verband verfolgt keine wirtschaftlichen Zwecke und ist in erster Linie Revisionsverband (§ 58 des Gen. Ges.), d. h. er besorgt die ordentlichen Revisionen für die ihm angeschlossenen Genossenschaften unentgeltlich. Das Recht zur Revision würde ihm durch Bundesratsbeschluß vom 5. November 1918 verliehen. Schon früh machte sich im Allgemeinen Verband im 19. Jahrhundert das Bedürfnis nach einer Prüfung der Bücher und Einrichtungen geltend, und Schulze-Delitzsch verfehlte nicht, die Unterverbände immer wieder auf die Notwendigkeit der Revision und die mit ihr verbundenen Vorteile hinzuweisen. „Aber brennend wurde die Frage erst, als man befürchtete, der Staat wollte eine dem Selbsthilfecharakter der Genossenschaften widersprechende Aufsicht ausüben. Die Revision wurde als ein Mittel angesehen, solche Bestrebungen unwirksam zu machen, und auf dem allgemeinen Genossenschaftstag 1882 wurde allen Genossenschaften ausdrücklich angeraten, sich um die Einführung der Revision zu bemühen. Manche Unterverbände setzten sie obligatorisch fest, und das Gesetz von 1889 erweiterte diesen Zwang für alle eingetragenen Genossenschaften. In den anderen Verbänden, die ja sämtlich später als der Allgemeine Verband entstanden, war die Revision von vornherein vorgesehen, sodaß das Gesetz hier nur eine bestehende Einrichtung zu sanktionieren brauchte." [63]) Gerade die Revision der Edekagenossenschaften durch den eigenen Verband ist eine sehr bedeutsame Tatsache für die Wohlfahrt der Genossenschaften, da die Revisoren gleichzeitig als genossenschaftliche Fachberater dem einzelnen Verein große Dienste erweisen können. Der Edekaverband stellt ferner die berufsständische Interessenvertretung für die Kleinkaufleute dar. Es zeigte sich bald, daß bei dem starken Anwachsen der Genossenschaften eine Organisation notwendig wurde, die die einzelnen Vereinigungen in näheren Kontakt miteinander brachte. Die Verbandsleitung in Berlin allein war dieser Aufgabe nicht gewachsen. So ging man zu einer Einteilung des gemeinsamen Arbeitsgebietes in Bezirke über, deren es heute nach Durchführung der Organisation 18 gibt. Die Genossenschaften eines bestimmten Bezirkes wurden zu einer losen Vereinigung, dem Bezirksverbande unter einem selbstgewählten Vorstande, dem Obmann und seinen Stellvertretern, nach provinziellen bzw. wirtschaftsterritorialen Rücksichten zusammengeschlossen.

Die Organisation der Edekabewegung ist in ihrer Art, schon durch Umfang und Ausdehnung bedingt, unter den Kleinhandelsge-

[63]) Alfred Oppenheimer, Die Funktionäre der deutschen Genossenschaften und Genossenschaftsverbände. Diss. Halle 1924.

nossenschaften Deutschlands am weitestgehenden durchgeführt. Auch verschiedene andere Genossenschaftsgruppen haben den verbandsmäßigen Zusammenschluß gesucht, ohne allerdings gleichzeitig das Recht der Revision damit zu erwerben. So bestehen heute die bereits genannten Spitzenverbände für die Genossenschaften der Drogenhändler, Tabakhändler, Schokoladenwarenhändler und der Friseure. Die Genossenschaften der Gastwirte, Milchhändler und Obst- und Gemüsehändler sind nicht zentralistisch organisiert; teilweise sind sie es gewesen, wie z. B. die Gastwirtegenossenschaften mit ihrem Verbande in Stuttgart. Bs bestehen allerdings einige territorial begrenzte Verbände, die aber als Berufsverbände auch Vereine und Einzelmitglieder umfassen, wie z. B. der Verband rheinisch-westfälischer Milchhändlergenossenschaften und Vereine e. V. in Essen. Alle Kleinhandelsgenossenschaften außerhalb des Edekaverbandes, die nicht mit einem eigenen Revisionsrecht ausgestattet sind, sind irgend einem besonderen Revisionsverbande angeschlossen, der die gesetzlichen Revisionen vorzunehmen hat. Genannt sei in Halle der „Revisionsverband der gewerblichen Genossenschaften e. V.", der die Revisionen für alle Genossenschaftsarten der Handwerker und Händler besorgt.

5. Die genossenschaftliche und berufliche Bildungs- und Erziehungsarbeit.

a) Ausbildung der Funktionäre der Genossenschaften.

1. Genossenschaftskurse.

„Für das genossenschaftliche Bildungsideal ist in Deutschland vor allem der Humanitätsgedanke zuerst fruchtbar gewesen, weil er das Erziehungs- und Bildungsproblem in den Vordergrund rückte und die Intelektuellen und die führenden Geister der Zeit darauf aufmerksam machte." [64] Die Anfänge der deutschen Genossenschaftsbewegung lagen in der Mitte des 19. Jahrhunderts, einer Zeit, in der liberale Ideen und Anschauungen in Verbindung mit Humanitäts- und Aufklärungsbestrebungen Gesellschaft und Wirtschaft beherrschten. Mit der Freiheit auf geistigem, religiösem und politischem Gebiete galt es, auch jedem Individuum volle soziale Freiheit zu sichern. Um die unteren Volksschichten dieser Freiheit entgegenzuführen, sollten Aufklärung und Bildung die notwendigen Grundlagen schaffen. „Bildung macht frei", das war eine der Grundideen, auf denen Schulze-Delitzsch seine Arbeit aufbaute. Bekannt ist sein Auftreten in den Arbeiter- und Volksbildungsvereinen. Die „Gesellschaft für Verbreitung von Volksbildung", im Jahre 1871 von Schulze begründet und bis zu seinem Tode von ihm geleitet, war ein weiterer Ausdruck jener Bildungsbestrebungen. Der Idealtyp des genossenschaftlichen Bildungs- und Erziehungswesens ist der wahre Genossenschafter, der Sozius perfectus [65], der in seiner klarsten Form bei den Genossenschaftsklassikern [66] erscheint. Der wahre Genossenschafter im klassischen Sinne ist frei vom egoistischem Streben. Sein Handeln gilt einzig und allein dem Wohle der Gemeinschaft. So läuft denn auch die genossenschaftliche Erziehung im eigentlichen Sinne darauf hinaus, den Einzelnen dieser Idealgestalt möglichst anzugleichen, ihn zu einem dienenden Gliede des Ganzen, der genossenschaftlichen Gemeinschaft zu machen. „Das bildende Moment der Genossenschaft

[64] Dr. R. Wartner, Das Bildungswesen der Genossenschaften, S. 11.

[65] Wartner, Das Bildungswesen der Genossenschaften, S. 110.

schaftsklassikern [66] erscheint. Der wahre Genossenschafter im klassi-

[66] Vor allem seien genannt: Owen, King, Fourier, Schulze, Raiffeisen, Huber.

an sich bleibt nicht bei der Erziehung des einzelnen Genossen stehen, es übt seinen Einfluß auf die in der Genossenschaft vereinigten Genossen zusammen und in gegenseitiger Wechselwirkung untereinander aus, es wirkt aber damit auf die materielle und sittliche Hebung der von der Genossenschaftsbewegung erfaßten Klassen ein und trägt so zur kulturellen Förderung der Gesellschaft bei." [67]) Das genossenschaftliche Bildungsideal der heutigen Zeit hat eine wesentlich andere Färbung gewonnen. Es gibt in der heutigen Genossenschaftsbewegung zwar auch noch Persönlichkeiten, die an die soziale, erzieherische Mission der Genossenschaften glauben, doch ist ihre Zahl gering. Das geschäftliche Interesse überwiegt heute. Wenn sich in der Jetztzeit in der Genossenschaft das erzieherische Moment geltend macht und genossenschaftlicher Bildungswille vorhanden ist, so ist das eine sekundäre Erscheinung, die mit jenem klassischen Bildungsideal nicht mehr viel gemein hat. Heute ist die Erziehungsarbeit Mittel zur Durchführung der genossenschaftlichen Aufgaben, zur Ausbildung der Genossen und Funktionäre. Unter dem „wahren Genossenschafter" versteht man heute denjenigen, der als Mitglied, Funktionär oder Führer in der Genossenschaftsbewegung in treuer Pflichterfüllung etwas leistet und die Bewegung fördert. Wesentlich und typisch für die Einstellung der Kleinhandelsgenossenschaften insbesondere zum Erziehungs- und Bildungsproblem ist die große Bedeutung, die man dem Nachwuchs beimißt, sowohl für die Genossenschaft an sich als auch für den einzelnen Kleinhandelsbetrieb. Auch hier ist der Edekaverband Vorkämpfer aller Genossenschaften geworden. Dem Ziele und Zwecke nach sind neben der allgemeinen Bildung im wesentlichen zwei Punkte zu berücksichtigen:

1. Die Erziehung zum Genossenschafter,
2. die speziell berufliche Ausbildung.

Die Bildungsarbeit bewegt sich in zwei Richtungen:

1. Ausbildung von Arbeitskräften für die Genossenschaft (Verwaltungsbeamte),
2. Ausbildung von Arbeitskräften für den Kleinhandelsbetrieb (Kaufmännische Angestellte, selbst. Detaillisten).

Die Notwendigkeit der gründlichen und vielseitigen Ausbildung der in den Genossenschaften tätigen Personen wurde von der Leitung des Edekaverbandes von Anfang an betont. Bereits der dritte Verbandstag 1910 in Hamburg beschäftigte sich mit der praktischen Durchführung und regte die Einrichtung von Genossenschaftskursen an. Der vierte Verbandstag 1911 in Drsden nahm nach einem ausführlichen Referat des damaligen Führers Dr. Biller über diese Frage einstimmig eine Entschließung an, die der grundlegenden Bedeutung für die Einstellung der Kleinhandelsgenossenschaften wegen hier wörtlich ausgeführt werden soll [68]): „Der vierte Verbandstag des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften erblickt in der gründlichen Durchbildung aller in der Einkaufsbewegung tätigen Personen eine notwendige Voraussetzung für die Weiterentwicklung der Einkaufsbewegung. Die Genossenschaften haben mit allem Nachdruck dafür zu sorgen, daß namentlich die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder die für die Leitung und Weiterbildung der Einkaufsgenossenschaften erforderlichen kaufmännischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Kenntnisse besitzen.

Der Ausbildung des Nachwuchses ist ein besonderes Augenmerk zu widmen.

Der Verbandstag erwartet von den Verbandsgenossenschaften, daß aus den Reihen ihrer Vorstans- und Aufsichtsratsmitglieder die vom Verband einzurichtenden Genossenschaftskurse besucht werden.

Der Verbandstag ermächtigt den Verbandsvorstand, für die Ausbildung der in der Einkaufsbewegung tätigen Personen einen Bildungs-

[67]) Wartner, Das Bildungswesen der Genossenschaften, S. 113.
[68]) Bericht über den 4. Edekaverbandstag 1911 in Dresden.

fonds zu schaffen, und fordert die Vereine auf, diesen Fonds nach ihren Kräften durch freiwillige Beiträge zu stärken."

Diese Entschließung bildet noch heute die Grundlage für die Erziehungsarbeit des Edekaverbandes. Der erste Genossenschaftskursus wurde noch im Herbst des gleichen Jahres abgehalten. Bis zum Februar 1931 fanden im ganzen 10 Genossenschaftskurse mit folgender Teilnehmerzahl statt:

	Kurse	Teilnehmerzahl
1)	Oktober 1911	15
2)	Februar 1913	25
3)	Oktober 1920	31
4)	Februar 1922	15
5)	Februar 1924	43
6)	Februar 1927	16
7)	Februar 1928	23
8)	Februar 1929	30
9)	März 1930	25
10)	Februar 1931	35

Die letzten Kurse umfaßten durchschnittlich 70 Stunden. Es wurden behandelt genossenschaftliche, berufliche, volkswirtschaftliche, rechtliche, besonders betriebstechnische Fragen der Bilanz, Buchhaltung, Warenkunde und Finanzierung. Die überwiegende Mehrheit der Teilnehmer aller bisher stattgefundenen Kurse waren Geschäftsführer und sonstige Funktionäre der Genossenschaft. Nach der Berufsstellung der 23 Teilnehmer am Februarkursus 1928 waren beispielsweise vertreten:

14 Buchhalter, Reisende, Expedienten einer Genossenschaft
4 Geschäftsführer oder Vorstandsmitglieder
1 Aufsichtsratsmitglied
2 Angestellte von Edekaleuten
2 Edekakaufleute,

in diesem Falle überwiegen also die genossenschaftlichen Arbeitskräfte mit 82 %.

In der regelmäßigen Veranstaltung von Bezirkskursen im Anschluß an die jeweiligen Bezirkstage erblickte man eine weitere Förderung des Bildungsgedankens. Ihre Einrichtung hatte auch bereits Dr. Biller auf dem Dresdner Verbandstage empfohlen. Der erste praktische Versuch wurde im Anschluß an den Bezirkstag der nordwestdeutschen Genossenschaften im März 1922 in Heide i. Holstein gemacht. Gegenstand dieses Bezirkskurses war die gesetzliche Revision der Genossenschaften und die damit in Verbindung stehenden Fragen über Organisation und Geschäftsbetrieb. Das bisher ausschlaggebende Moment bei der Abhaltung der Genossenschaftskurse war, wie schon betont, die Ausbildng von Genossenschaftsfunktionären, insbesondere von Geschäftsführern. In den Jahren 1929 und 1930 wurden sogar zwei Spezialkurse für Geschäftsführer veranstaltet. Auch die Verbandspresse (Edekarundschau, Edekaeinkäufer) leistet wichtige Aufklärungsarbeit. Von der Bedeutung des Geschäftsführers war bereits die Rede. Er muß kaufmännisches Können besitzen, gleichzeitig aber auch eine Führernatur sein. „Der Kolonialwarenhändler, der sich von früh bis spät hinter seinem Ladentisch abarbeitet, der weder die Gelegenheit hatte noch die Zeit hat, sich über den Wirtschaftsprozeß klar zu werden, ist nicht ohne weiteres in der Lage, die wirtschaftlichen Zusammenhänge zu erkennen, aus dieser Erkenntnis seine Folgerungen zu ziehen und auf Grund dieser Folgerungen zu handeln."[69]) Aufgabe des Geschäftsführers ist es, dem Kleinhändler Lehrmeister zugleich und praktischer Wegweiser sein. Besonders mit Rücksicht auf den Geschäftsführer besteht die Behauptung zu Recht,

[69]) Edekarundschau, Jhg. 1927, a. a. O.

die an anderer Stelle aufgestellt wird [70]: „Es hat sich immer wieder herausgestellt, daß die Persönlichkeit in der genossenschaftlichen Arbeit alles bedeutet, daß genossenschaftliches Gedeihen letzten Endes nur von der Personenfrage abhängt".

2. Bildungsfonds.

Träger des genossenschaftlichen Bildung- und Erziehungswesens im Kleinhandel waren zunächst die Einzelgenossenschaften. Nach Schaffung der Zentralverbände wurden diese seine Hauptstütze. Das Problem der Finanzierung ist bisher noch ein Hemmschuh für die Bildungsbestrebungen auch beim Edekaverband gewesen. Hier zeigt es sich nun, daß in der Hauptsache heute der Verband zwar als geistiger Träger des Bildungswesens gelten darf, daß aber die einzelnen Genossenschaften in finanzieller Hinsicht erst die Grundlagen der Arbeit schaffen. Auf Grund der bereits zitierten Entschließung des Dresdner Verbandstages wurde beim Verband ein Bildungsfonds errichtet, der in erster Linie der Finanzierung der Genossenschaftskurse dient. Die Teilnahme an den Kursen ist grundsätzlich unentgeltlich, auch das Unterrichtsmaterial wird den Kursusteilnehmern kostenlos zur Verfügung gestellt. Der Edekaverband hat bis heute von der Erhebung pflichtmäßiger Einzahlungen abgesehen, der Bildungsfonds wird einzig und allein von freiwilligen Beiträgen der Genossenschaften gespeist. Eine größere Anzahl von Genossenschaften überweist regelmäßig von einem Teil des Reingewinns einen gewissen Betrag für Bildungszwecke. Der Bildungsfonds betrug am 31. 12. 1929 RM. 10 532,—. So beträchtlich diese aus freiwilligen Beträgen gebildete Summe ist, erscheint sie doch gering gegenüber dem umfangreichen Aufgaben, die sich die Leistung des Verbandes mit ihrer Bildungs- und Erziehungsarbeit gesetzt hat. Interessant ist ein kurzer Vergleich mit den Zahlen der Konsumvereinsbewegung. Der Fortbildungsfonds des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine belief sich am 31. 12. 29 auf RM. 262 564,—. Die Zunahme betrug im Jahre

1927	RM. 37 628
1928	RM. 67 784
1929	RM. 119 793

„Diese Summe drückt sehr deutlich den Willen ider deutschen Konsumvereine aus, für die Heranbildung des Nachwuchses und für die Durchbildung der schon vorhandenen Mitglieder zu sorgen." [71] Der Zentralverband bemißt die Beiträge seiner Genossen zum Fortbildungsfonds nach zwei verschiedenen Methoden. Bei den onsumgenossenschaften von 1000 und mehr Mitgliedern beträgt der monatliche Beitrag für je RM. 1000,— Umsatz je RM. 0.15. Die kleinen Konsumgenossenschaften unter 1000 Mitgliedern zahlen eine vierteljährliche Pauschalsumme. Auch in der Edekabewegung ist die Tendenz vorhanden, einen starken Bildungsfonds nach Art der Konsumvereine auf Grund pflichtmäßiger Einzahlungen zu schaffen.

b) Heranziehung von Arbeitskräften für das Detailgeschäft.

1. Vermittlung von beruflicher Fachbildung.

Die Personenfrage beginnt auch im Hinblick auf die Arbeitskräfte der Detailgeschäfte eine immer größere Rolle zu spielen. Es handelt sich in erster Linie um eine berufsständische Bildungsarbeit, die geleistet werden muß. Der einzelne Detaillist oder dessen Handlungsgehilfen und Lehrlinge werden einer systematischen genossenschaftlichen und kaufmännischen Schulung unterworfen, die eine gründliche Fachbildung vermitteln soll. In den Edekagenossenschaften

[70]) Blätter für Genossenschaftswesen v. 17. 4. 1924.
[71]) Edekarundschau v. 17. 4. 31.

sind besondere Unterrichtskurse für Lehrlinge eingerichtet. Eine Sonderbeilage der Verbandszeitung „Für unsere Lehrlinge" ist erwähnenswert. Eine vor einigen Jahren errichtete „Abteilung für Konsumentendienst und Warenkunde" hat an einer Bereicherung des Unterrichtes der kaufmännischen Berufsschulen gearbeitet. Auch bei anderen Genossenschaftstypen des Kleinhandels finden wir solche Bildungsbestrebungen, wenn auch nicht in so ausgeprägtem Masse wie bei der Edeka. So widmen sich beispielsweise die Milchhandelsverbände, dem die örtlichen Genossenschaften des Milchhandels angehören, dem Ausbau des Milchhandelsfachschulwesens. Die einzelnen Ortsgruppen halten Fachkurse zur Ausbildung ihrer Mitglieder ab. Ebenso finden wir ähnliche Ansätze zu einer beruflichen Fachschulung der Mitglieder bei den früheren Gastwirtegenossenschaften. Ein Hilfsmittel auf dem Gebiete des Bildungswesens ist es, das alle Genossenschaftsgruppen ins Feld führen: Die Verbandspresse.

Die Fachzeitungen der Genossenschaften leisten eine stete systematische Aufklärungsarbeit im Dienste der beruflichen und genossenschaftlichen Erziehung. Zwei grundlegende Motive spielen bei der Frage der Berufsausbildung eine maßgebende Rolle:

1. Allgemeine Berufsausbildung tut not, um den Hunderttausenden der im Handel Tätigen das innere Verhältnis zur Arbeit wieder zu verschaffen, das den Massen, die heute als Ungelernte oder Angelernte in der Arbeit stehen, mehr oder weniger verlorengegangen ist. Mit dieser psychologischen Auswirkung geht die praktische Möglichkeit der Leistungssteigerung und besseren Konkurrenzfähigkeit Hand in Hand.

2. Neben dem privatwirtschaftlichen Gesichtspunkt steht der standespolitische. Die Leistungsfähigkeit des Einzelnen führt zur Hebung und Festigung des Berufsstandes. „Der Qualitätsgedanke muß alle Berufs- und Erwerbsstände, alle Kreise der Arbeit und der Wirtschaft durchdringen, um sie zu höchster Leistungsfähigkeit zu befähigen. Unerläßliche Voraussetzung dazu ist verbesserte Berufsausbildung, die später vielleicht, aber schließlich doch einmal in der Fernhaltung berufsfremder Elemente, in einer nachhaltigen Hebung und Konsolidierung des ganzen Standes Früchte trägt" [72]).

Die Notwendigkeit, auf die Qualität und Ausbildung der Person das Augenmerk zu richten, ergibt sich schon von der Seite der Konkurrenz her. Der Großbetrieb im Einzelhandel beginnt sich das Feld zu erobern; will der Kleinbetrieb des Detaillisten sich behaupten, muß er eine ganze besondere Leistungsfähigkeit entfalten. „Der verschärfte Wettbewerb stellt höhere Ansprüche an Arbeitskraft, Kenntnis und Können des Einzelnen. Er kann im Wettbewerb nur standhalten, wenn Inhaber und Angestellte das äußerste leisten" [73]).

2. Erhaltung des Nachwuchses.

Soll das Erziehungswerk wirklich auf die Dauer Früchte zeitigen, so ist es ein natürliches Bestreben des Handels, die so geschulten Kräfte dem Stande und damit dem genossenschaftlich organisierten Kleinhändlertum zu erhalten. „Mit dem Wert und der Leistungsfähigkeit des Nachwuchses steht und fällt die Zukunft eines Berufsstandes" [74]). Die Gefahren, die hier dem Detallistenstande drohen, sind nicht zu unterschätzen. Die weibliche Berufsarbeit im Einzelhandel und die Vermehrung des weiblichen kaufmännischen Personals beeinflussen das Nachwuchsproblem im ungünstigen Sinne. Eine andere Gefahr bildet die Abwanderung vieler im Detailgeschäft ausgebildeter junger Leute in andere Berufs- und Unternehmerkreise. Da ergibt sich die schwierige Frage: Wie kann man solche Leute

---

[72]) Dr. Joh. Blum, Rekofei Festschrift 1929, S. 36.
[73]) Kolonial-Woche vom 7. Juli 1928.
[74]) Deutsche Kolonialwaren- und Lebensmittelrundschau Jhg. 1926, Nr. 76.

halten? Ein vorwärtsstrebender Handlungsgehilfe will nicht sein Leben lang den kleinen Angestellten hinter dem Ladentisch spielen; er will entweder zu einer höheren, größere geistige Ansprüche stellenden Position in einem Großhandelsgeschäft emporsteigen oder sich im Kleinhandel eine selbständige Existenz begründen. Das zweite wird ihm unter den augenblicklichen Kapitalverhältnissen schwer gelingen. Auf solchen Erwägungen beruht eine neue Idee des Edekaverbandes, die im Jahre 1931 ihre Verwirklichung gefunden hat. Auf Grund eines Beschlusses des 21. Verbandstages in Karlsruhe wurde im Januar 1931 die „Spar- und Arbeitsgemeinschaft der Jungkaufleute e. V. des deutschen Kolonialwaren- und Feinkosthandels" ins Leben gerufen. Die Leitung dieser Organisation liegt in den Händen des Edekaverbandes.

Der Verein bezweckt in Zusammenarbeit mit dem Edekaverband

1. Förderung des gemeinsamen Sparens der Mitglieder, um sie als Einzelhändler wirtschaftlich selbständig zu machen,
2. Belebung des Berufsgedankens und gemeinsamer berufsständischer Arbeit.

Ordentliche Mitglieder des Vereins können werden:

1. Gehilfen und Lehrlinge des Kolonialwaren- und Feinkosteinzelhandels,
2. Gehilfen in anderen Geschäftszweigen, sofern sie eine kaufmännische Lehrzeit und Tätigkeit von mindestens 4 Jahren im Lebensmittelhandel aufweisen.

Außerordentliche Mitglieder können selbständige Kaufleute aller Branchen und Freunde des Berufsstandes werden. Die Einzelmitglieder werden zu Ortsgruppen zusammengeschlossen, an deren Spitze ein Vorstand die Geschäfte führt. Die Organe der am 18. 1. 31 in Berlin konstituierten Hauptorganisation sind der Vorstand, der Verwaltungsrat die Vertreterversammlung und die Hauptversammlung. Die Mitglieder der Gemeinschaft sind zur Zahlung eines monatlichen Unkostenbeitrages verpflichtet. Darüber hinaus hat jeder das Recht einen Sparvertrag einzugehen. In diesem Falle verpflichtet er sich, monatlich einen bestimmten Betrag auf persönliche Sparkonten bei der Edekabank einzuzahlen, der mit 4 % verzinst wird und nur auf 1 Jahr kündbar ist. Es besteht also ein Sparzwang auf Grundlage der Freiwilligkeit. Die eingezahlten Sparbeträge müssen von der Edekabank ausschließlich für die Zwecke der Spar- und Arbeitsgemeinschaft verwandt werden. Die Darlehen werden nur zum Erwerb der Selbständigkeit, meist auf 5 Jahre, an Mitglieder zu 4 % ausgeliehen; Bedingung ist, daß das Mitglied mindestens eine zweijährige Mitgliedschaft aufzuweisen, 10 % der zum Ankauf und zu der Einrichtung des Geschäftes erforderlichen Summe angesammelt hat und nach Uebernahme des eigenen Geschäftes der zuständigen Edekagenossenschaft beitritt.

Die Spar- und Arbeitsgemeinschaft umfaßt zur Zeit über 500 ordentliche und 50 fördernde Mitglieder, die sich auf 10 Ortsgruppen im ganzen Reichsgebiet verteilen. Die geschilderte Organisation ist bisher in ihrer Art die einzige im deutschen Kleinhandel. Sie bedeutet eine Erweiterung des Gedankens der genossenschaftlichen Selbsthilfe. Neben der sozialen und ethischen Bedeutung in der Erziehung des Einzelnen zum Sparsinn überwiegt in erster Linie der berufsstandspolitische Gesichtspunkt. Der Nachwuchs soll dem Detaillistenstande nach Möglichkeit erhalten bleiben. Man will verhindern, daß Detailgeschäfte, die aus irgendwelchen Gründen von ihrem Inhaber aufgegeben werden, in den Besitz eines Großfilialkonzerns, Konsumvereins oder Einheitspreisunternehmens übergehen. Die Organisation der Jungkaufleute bedeutet natürlich gleichzeitig eine besondere Propaganda für die Edekabewegung, die sich auf diese Art und Weise den Nachwuchs für ihre eigenen Reihen zu sichern sucht.

6. Kleinhandelsgenossenschaft und Interessenvertretung.

An Interessenvertretungen im deutschen Kleinhandel bestehen öffentlich-rechtlich organisierte Standesvertretungen und auf privater Grundlage beruhende Vereinigungen. Als gesetzliche Vertretung des Kleinhandels treten die Handelskammern entscheidend in den Vordergrund, daneben der deutsche Industrie- und Handelstag, sowie der Reichswirtschaftsrat. Hier soll jedoch nur von den freien Interessenvertretungen der Kleinhändler die Rede sein, die im weitesten Sinne in den Händen allgemeiner Vereine liegen, wie Mittelstandsvereinigungen, kaufmännischen Vereinen u. a.. Eine große Rolle spielen vor allem die Berufs- und Fachverbände, d. h. Verbände, in denen Detaillisten eines Geschäftszweiges sich zur Wahrung ihrer Interessen zusammengeschlossen haben. Interessant ist das Verhältnis dieser Berufsverbände zu den Genossenschaften. In den meisten Fällen ist von den Verbänden die Anregung zur Gründung von Kleinhandelsgenossenschaften ausgegangen und deren Ausbreitung gefördert worden, wie z. B. bei den Drogisten und Kolonialwarenhändlern. Doch ist die Entwicklung z. T. auch umgekehrt verlaufen. Die Gastwirte haben beispielsweise in Zeiten der Not zunächst den wirtschaftlichen Zusammenschluß in der Genossenschaft gesucht; erst nachdem auf diese Weise eine Gemeinschaftsarbeit zustande gekommen war, setzte sich der Gedanke eines, alle Gastwirte umfassenden Berufsinteressenverbandes, durch. Bemerkenswert ist gerade an dem Beispiel der Gastwirte, daß dann später die berufliche Fachvertretung das Genossenschaftsprinzip völlig überwucherte.

Die Zusammenarbeit zwischen Genossenschaften bzw. deren Zentralverbänden einerseits und den Berufsverbänden andererseits ist größtenteils sehr eng gestaltet. Manchmal ist die Mitgliedschaft bei der Genossenschaft statutarisch verbunden mit der Zugehörigkeit zum beruflichen Interessenverband. Die Genossenschaftsverbände sind innerhalb der Berufsvertretung heute die stärksten Förderer der Fachinteressen und teilweise ihre Hauptstützen. Daneben suchen die Genossenschaftsverbände Anschluß an andere Interessenvertretungen und Institute, von denen sie Förderung ihres Standes erhoffen. So ist z. B. der Edekaverband Mitglied bei

der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, Berlin, dem Reichskartell des selbständigen Mittelstandes Berlin, Zentrale zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs,
der Gesellschaft zur Förderung des betriebswirtschaftlichen Institutes an der Universität Köln,
der Gesellschaft von Freunden der Forschungsstelle für den Handel, Berlin,
dem Reichsausschuß für das Zugabeverbot, Berlin.

Bedeutsam ist die internationale berufliche Zusammenarbeit in „Der Internationalen Vereinigung des Lebensmittel- und Feinkosteinzelhandels".

Eine Anlehnung der Genossenschaften an politische Interessenvertretungen oder Parteien lag grundsätzlich nicht vor. Die politische Einstellung bleibt dem einzelnen Genossen vorbehalten. Das schließt nicht aus, daß die Führer einer Genossenschaftsbewegung sich parteipolitisch betätigt haben. Der Generaldirektor der Edekaorganisation Fritz Borrmann war als Angehöriger der Wirtschaftspartei Mitglied des Reichstages. Daß ein solcher Funktionär als Oberhaupt einer großen Organisation doch der Bewegung eine gewisse Färbung gegeben hat, ist wohl nicht von der Hand zu weisen. Von Bedeutung ist hierbei die Rolle, die die Verbandspresse spielt. Sie ist großenteils ausgesprochen für die Wirtschaftspartei eingetreten. Die Idee des Nationalsozialismus hat aber verhältnismäßig früh (schon seit 1930 etwa) in weiten Kreisen gerade der deutschen Kleinhändler Platz gegriffen. Nach dem Durchbruch der nationalen Revolution haben

sich die Genossenschaften mit ihren Mitgliedern — an der Spitze die Edekabewegung — geschlossen in die unter nationalsozialistischer Führung stehende mittelständische Front eingereiht und z. B. im Kampfbund des gewerblichen Mittelstandes Mitarbeit geleistet in dem Vertrauen auf die mittelstandsfreundliche Binnenhandels- und Steuerpolitik der Regierung.

Bei einer Betrachtung der Beziehungen zwischen Kleinhandelsgenossenschaft und Interessenvertretung darf nicht an der Feststellung vorbeigegangen werden, daß heute die Genossenschaft selbst, ganz gleich welcher Branche, schließlich auch eine Interessenvertretung darstellt, die insbesondere der Durchführung konkreter wirtschaftlicher Aufgaben dient.

7. Ideologie des kleinhändlerischen Genossenschaftswesens.

„Unter Ideologie des Genossenschaftswesens haben wir das geistige Gedankengebäude zu verstehen, das die genossenschaftliche Bewegung als Kern in sich birgt und das ihr ebenso sehr als Antrieb, wie auch als Richtschnur ihres Handelns unentbehrlich ist. Es ist sozusagen die Seele der Genossenschaftsbewegung.“ [75]) Der ursprüngliche geistige Gehalt der Genossenschaftsbewegung im Kleinhandel entstammt dem Genossenschaftsprogramm von Schulze-Delitzsch: Fortschritt im Interesse des kleinen Mannes auf dem Wege der Selbsthilfe durch die Genossenschaft; Förderung des privaten Interesses des Genossen auf der einen Seite, aber damit auch andererseits Förderung der Gemeinschaft durch Opferfreudigkeit und unbedingte Solidarität, d. h. Treue dem Genossen und dem genossenschaftlichem Unternehmen gegenüber. Das ist eine sittliche Forderung.

Von dieser ursprünglichen (primären) genossenschaftlichen Ideologie jener Tage ist heute im deutschen Kleinhändlertum nicht mehr viel zu spüren. Den Kleinhändlern fehlte zum großen Teil die wirtschaftliche Reife und Organisationsfähigkeit, das einheitliche Wirtschafts- und Genossenschaftsprogramm von Schulze-Delitzsch als wirksame Waffe im Kampf um ihre Selbstbehauptung zu ergreifen. So ist denn die treibende Kraft bei den kleinhändlerischen Genossenschaften nicht die genossenschaftliche Ideologie als solche, „sondern die sekundäre Ideologie des Genossenschaftswesens: Selbsthilfe des Mittelstandes in Anlehnung an die Interessenvertretung des Standes“ [76]). Die Genossenschaften insbesondere der größeren Verbände werden schließlich selbst zu Interessenvertretungen ihre Standes. Das typische Argument der Interessenvertretung, mit dem diese die Mitwelt von der Rechtmäßigkeit ihrer Forderungen zu überzeugen versucht, tritt uns auch hier entgegen: Der Kleinhändler und damit der deutsche Mittelstand muß stark und leistungsfähig erhalten werden, nicht um seiner selbst willen, sondern im Interesse der Allgemeinheit und des Staates, deren wichtiger Bestandteil er ist. Damit findet der Grundsatz, daß Genossenschaften „sozialpolitische Kraftquellen“ [77]) darstellen, seine Anwendung über die einzelne Genossenschaftsgemeinschaft hinaus auf den gesamten Stand. Auch die Ideologie der Führer trägt diesem Umstande Rechnung, ebenso wie die Bildungs- und Erziehungsarbeit systematisch in solche Bahnen gelenkt wird.

Der eigentliche Genossenschaftssinn ist vor allem bei den ganz kleinen Genossenschaften noch vorhanden. Je größer und stärker die Genossenschaft nach Kapitalkraft, sozialer Stellung und Zahl ihrer Mitglieder wird, desto mehr halten in vielen Fällen kapitalistische Ideologien und Methoden ihren Einzug. Das führt bei solchen Vereinigungen, die nur dem krassen Egoismus der Genossen in Zeiten der

[75]) Grünfeld, Handbuch des Genossenschaftswesens, Bd. 1, S. 47.
[76]) Grünfeld, Handbuch des Genossenschaftswesens, Bd. 1, S. 220.
[77]) Ebenda.

Not ihre Entstehung verdankten, zur völligen Preisgabe des genossenschaftlichen Gedankens, wie das Beispiel der Gastwirte gezeigt hat. Im allgemeinen ist heute der kaufmännische Standpunkt vorherrschend und für alle Genossenschaftsarten ist im großen und ganzen zutreffend, was Grünfeld von der Edekabewegung sagt[78]: „Jedenfalls ist durch die Einstellung der führenden Männer der Ideologie ein geringerer, dem praktischen Experimentieren ein größerer Spielraum eingeräumt".

[78]) Die deutsche Wirtschaft und ihre Führer, Bd. VIII, Die Genossenschaften, S. 205.

Die Genossenschaften der deutschen Kleinhändler im Rahmen der Volkswirtschaft.

Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt läßt sich über die kleinhändlerischen Genossenschaften folgendes sagen: „Ihr Wirkungskreis erstreckt sich nicht nur auf die Klein- und Mittelbetriebe des Einzelhandels, sondern auf einen großen Teil der Verteilungswirtschaft überhaupt. In ihrem Streben nach größtmöglicher Leistungsfähigkeit reißt die Einkaufsgenossenschaft auch die übrigen Großhandelsbetriebe, die Konsumgenossenschaften, die Filialgeschäfte und die Warenhäuser mit und stellt sie vor die Notwendigkeit, den Grad ihrer Organisation ebenfalls nach Kräften zu steigern.“ [79]) Es ergibt sich die interessante Feststellung, daß auf alle die Konkurrenzbetriebe, die im vorigen Jahrhundert die Lebensbedingungen und Entwicklung des deutschen Kleinhändlertums entscheidend beeinflußt haben, nunmehr eine gewisse Rückwirkung seitens der Zusammenschlüsse dieser Kleinhändler erfolgt. Es besteht eine Wechselwirkung zwischen den einzelnen Organisationsformen des Einzelhandels, die im freien Spiel der Kräfte auf dem Markte ihre Begründung findet und im letzten Prozeß der Warenvermittlung preisregulierend ist. Die Gefahr, daß die Warenpreise durch Mängel im Verteilungsmechanismus eine unnötige Erhöhung erleiden, verringert sich infolgedessen.

Daher darf auch der Konsument nicht ohne Interesse an der Genossenschaft vorbeigehen. Weil der Wert des Kaufkraftzusammenschlusses für die Kleinhändler hauptsächlich in der Wettbewerbsmöglichkeit gegenüber den Konkurrenzgeschäften besteht, muß der Händler die durch den gemeinschaftlichen Einkauf erreichte Preisminderung wenigstens zum Teil der Konsumentenschaft zugute kommen lassen.

Die Einkaufsgenossenschaften der Kleinhändler stellen dar „eine Organisation des Wirtschaftsprozesses im Sinne der Kontinuität des Wirtschaftslebens“ [80]). Die Produktion stellt sich auf die Aufnahmefähigkeit des Marktes ein, die von den einzelnen Händlern geschätzt wird. Die Schätzungen werden in den Genossenschaften gesammelt und von hier aus an die Produzenten weiter gegeben. Dabei handelt es sich hier nicht nur um die Frage des Bedarfs, sondern auch um Richtung desselben. Dadurch daß die Genossenschaft den Bedürfnissen des Marktes gerecht zu werden sucht, wirkt sie auch qualitätsverbessernd. Dies ist ebenfalls durchaus im Sinne des Konsumenten gelegen.

„Es liegt im Wesen der Kleinhandelsgenossenschaften begründet, möglichst nahe an die Produktion heranzugehen unter Vermeidung und Ausschaltung des Großhandels, soweit dieser nicht besondere Funktionen erfüllt, die in dem Rahmen einer Genossenschaft nicht von ihr übernommen werden können.“ [81]) Hiermit ist eine große volkswirtschaftliche Aufgabe der Genossenschaften gekennzeichnet: ihr Einfluß auf die Produktion überhaupt und besonders da, wo diese sich durch Konventionen, Kartelle, allgemein durch Verbände, eine monopolisti-

[79]) Dr. Walter Champion, Studie zur Funktion der kleinhändlerischen Einkaufsgesellschaften der Schweiz, 1926, S. 172.

[80]) Van Norden, Die Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels, Berlin 1920, S. 183.

[81]) Van Norden, Die Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels, 1920, S. 184.

sche Stellung zu verschaffen sucht. Die geschlossene Produzentenschaft steht nicht mehr dem einzelnen wirtschaftlich schwachen Händler, sondern einem geschlossenen, organisierten Händlerkreise gegenüber, der seinerseits eine wirtschaftliche Macht darstellt, mit der der Gegner immerhin zu rechnen hat.

Vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt sind weiterhin die Tendenzen und Maßnahmen der Genossenschaftsbewegung zu bejahen, die eine weitere Vermehrung der kleinen Detailhandelsbetriebe möglichst verhindern sollen.

Schließlich muß es als ein nicht zu unterschätzendes Verdienst der Kleinhandelsgenossenschaften gewertet werden, daß sie einen Teil des Mittelstandes im deutschen Einzelhandel vor der Proletarisierung bewahrt haben, daß sie also eine wichtige Stütze der Mittelstandspolitik im heutigen Deutschland geworden sind.

LITERATUR.

Allgemeine Literatur.

Bücher, C., Die Entstehung der Volkswirtschaft. 10. Aufl. Tübingen 1917.

Crüger, H., Grundriß des deutschen Genossenschaftswesens. 2. Aufl. Leipzig 1922.

Cennes-Cassau-Grünfeld: Die deutsche Wirtschaft und ihre Führer, Bd. VIII, die Genossenschaften. Gotha 1925.

Grünfeld, E., Handbuch des Genossenschaftswesens. Bd. 1. Halberstadt 1927.

Grünfeld, E. und K. Hildebrand, Genossenschaftswesen. Berlin u. Wien 1929.

Hirsch, J., Der Moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik, im Grundriß der Sozialökonomik. V. Abt. 1. Teil. Tübingen 1925.

Kulemann, W., Die Genossenschaftsbewegung. Berlin 1922.

Liefmann, R., Die Unternehmungsformen. Stuttgart 1912.

Sieveking, H., Entwicklung, Wesen und Bedeutung des Handels, im Grundriß der Sozialökonomik. V. Abt. I. Teil. Tübingen 1925.

Sombart, W., Der moderne Kapitalismus. Leipzig 1902.

Sombart, W., Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts. Berlin 1927.

Sombart, W., Die Ordnung des Wirtschaftslebens. Berlin 1925.

Wernicke, J., Kapitalismus und Mittelstandspolitik. Jena 1922.

Spezielle Literatur.

Biller, K., Kolonialwarenkleinhandel. Vortrag 1913.

Champion, W., Studie zur Funktion der kleinhändlerischen Einkaufsgesellschaften der Schweiz. Weinfelden 1926.

Hirsch, J., Die Filialbetriebe im Detailhandel. Bonn 1913.

van Norden, H., Die Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels. Berlin 1923.

Oppenheimer, A., Die Funktionäre der deutschen Gen. Halle 1924. Diss.

Pohle, L., Die neuere Entwicklung des Kleinhandel. Dresden 1900.

Sombart, W., Die Entwicklungstendenzen im modernen Kleinhandel (in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik). Bd. 88. Leipzig 1899.

Thiessen, Joh., Die deutschen Drogisten. Berlin 1929.

Völkner, W., Kolonialwarenkleinhandel. Einkaufsvereine. Berlin 1911.

Walter, H., Zukunftsfragen des Einzelhandels. Berlin 1926.

Wartner, Rud., Das Bildungswesen der Genossenschaften. Halberstadt 1927.

Berichte, Festschriften und Statuten.

Festschrift zum 25jährigen Bestehen des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine in Hamburg.

Festschrift „Rekofa" zur Einheitstagung und Reichsausstellung für Kolonialwaren und Feinkost. Berlin 1927.

Festschrift zum 25jährigen Geschäftsjubiläum der Essener Milchhandelsgenossenschaft. Essen 1927.

Geschäftsberichte des Edekaverbandes. Jahrgang 1907—1931.
Jahrbücher des deutschen Genossenschaftsverbandes. Jahrgang 1924 bis 1931.
Verbandstagsberichte des deutschen Genossenschaftsverbandes. Jahrg. 1924—1931.
Verbandstagsberichte des Edekaverbandes. Jahrg. 1907—1931.
Satzung des Edekaverbandes und Normalstatut der Edekagenossenschaften.
Statuten der Genossenschaften der Drogenhändler.
Statuten der Genossenschaften der Tabakhändler.
Statuten der Genossenschaften der Milchhändler.
Statuten der Genossenschaften der Friseure.
Statuten der Genossenschaften der Gastwirte.

Zeitungen und Zeitschriften.

Blätter für Genossenschaftswesen. Jahrg. 1901—1931.
Deutscher Nahrungsmittelgroßhandel. Jahrg. 1924—1930.
Der Drogenhändler. Jahrg. 1900—1931.
Der Fachrodigst. Jahrg. 1924—1931.
Kolonialwaren-Woche. Jahrg. 1924—1931.
Kolonialwaren- und Feinkostrundschau. Jahrg. 1924—1931.
Kolonialwaren- und Lebensmittel-Rrundschau. Jahrg. 1924—1931.
Kolonialwarenzeitung. Jahrg. 1890—1931.
Süddeutsches Drogistenblatt. Jahrg. 1924—1931.
Tabakecho. 1924—1931.

Mitteilungen.

Mitteilungen verschiedener Genossenschaften und Verbände an mich persönlich auf meine Anfragen hin.

Statistik.

Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich. Jahrg. 1907—1930.
Statistik von Kleinhandelsgenossenschaften, von mir selbst erhoben und zusammengestellt.

LEBENSLAUF.

Ich wurde am 15. August 1905 als Sohn des Oberrealschullehrers Hermann Mekelburg in Stettin geboren. Von Ostern 1912 bis zum Frühjahr 1924 besuchte ich das humanistische König Wilhelms-Gymnasium in Stettin, wo ich im März 1924 mein Abiturientenexamen bestand.

Am 1. April 1924 trat ich in die Kolonialwarengroßhandlung Tetzlaff & Wenzel, Stettin, als Lehrling ein und bezog nach Beendigung meiner $2\,^1/_2$ jährigen kaufmännischen Lehrzeit im Wintersemester 1926 die Handelshochschule Berlin. Nach sechssemestrigem Studium legte ich die kaufmännische Diplomprüfung ab. In den Semesterferien war ich mehrfach im Bankbetrieb (Deutsche Bank und Discontogesellschaft) tätig. Seit dem Sommersemester 1930 widme ich mich zwecks Erlangung der Würde eines Dr. rer. pol. dem Studium der Staatswissenschaften an der Vereinigten Friedrichsuniversität Halle-Wittenberg, wo ich mich Ende des Wintersemesters 1931/32 exmatrikulieren ließ. Am 29. Juli 1933 bestand ich die mündliche Doktorprüfung.

Eduard Klinz Buchdruck-Werkstätten Halle (Saale), Dölauer Straße 14
Spezial-Druckerei für wissenschaftliche Werke und Dissertationen